

# **LA ACTIVIDAD DE LOS OPERADORES DE BANCA SEGUROS VINCULADOS: RETRIBUCIÓN POR SU ASESORAMIENTO NO OBJETIVO**

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

## **RESUMEN**

*Este trabajo realiza un estudio entorno a la retribución percibida por el Operador de Banca Seguros Vinculados, regulado por la Ley de 26/2006 de 17 de Julio de la mediación de seguros y reaseguros privados. De esta manera, las comisiones del canal bancario proceden de un servicio de asesoramiento no objetivo. En este estudio se realiza un análisis comparativo con la Sociedad de Corredurías de Seguros, caracterizada por prestar un servicio de asesoramiento personalizado a sus clientes. Para este fin, se estudia la evolución que experimenta el volumen total de negocio y nueva producción, contrastado para una cartera de productos de seguros. El periodo temporal analizado alcanza desde el año 2011 hasta 2014, para el ramo de no vida. Los resultados presentados en este trabajo sugieren que el cliente, para el negocio de nueva producción, percibe el servicio de asesoramiento que presta el bróker. Sin embargo, para las pólizas de cartera, productos estandarizados de seguros y relacionados con productos de activo bancario, acuden al canal bancario. Además, se observa que para el volumen total de negocio y la nueva producción, los porcentajes de comisión aplicados superan a la retribución (comisiones y honorarios, procedentes de su actividad) percibidos por el bróker.*

**PALABRAS CLAVE:** Operadores Banca Seguros, Canal de Distribución, Asesoramiento no Objetivo, Seguros no Vida, Comisiones

## **BANK-ASSURANCES RELATED OPERATOR ACTIVITY: RETRIBUTION FOR NON-OBJECTIVE ADVICE**

### **ABSTRACT**

*This paper studies the system of remuneration for Bank-Assurances Related Operators regulated by Law 26/2006 of July 17 regarding mediation of private insurance and reinsurance. Banking channel commissions come from a non-objective advisory service. We provide, a comparative analysis of the Society of Insurance Brokerages, characterized by providing personalized advice service to their customers. We study evolution experienced by total volume of business and new production is contrasted to a portfolio of insurance products. The period analyzed extends from 2011 until 2014, for non-life insurance. The results suggest that clients, for the business of new production, perceives the advisory service provided by the broker. However, for portfolio policies, standardized insurance products and those products related to banking assets, consumers go utilize the banking channel.*

**JEL:** G21, G22, G24

**KEYWORDS:** Bank-Assurances Operators, Distribution Chanel, Non-Objective Advice, Non-Life Insurance, Commissions

## INTRODUCCIÓN

En la situación actual el mercado asegurador se encuentra en un proceso de cambios regulatorios en diferentes áreas geográficas. La adaptación de la legislación a un entorno más cambiante que tenga en consideración la incorporación de nuevos agentes y nuevos avances tecnológicos que persiguen una mayor rapidez en satisfacer las demandas de los clientes y lograr una reducción de costes. Así, el mayor número de transacciones a través de internet hace que se presente como un canal de distribución para la comercialización de productos estándares frente a productos que requieren un asesoramiento en su inversión. Con todo esto, tiene lugar un proceso de cambio que favorece, por un lado, un fuerte desarrollo de la banca-seguros como canal de distribución en diferentes mercados y, por otro lado, la aparición de un nuevo flujo de ingresos vía comisiones procedentes de las compañías aseguradoras, en la distribución de sus productos. Por lo que, representa una fuente de ganancias complementarias para la actividad bancaria que viene a compensar la pérdida de negocio por la caída continua que experimenta el Euribor, tipo de interés de referencia en las operaciones de activo y pasivo bancario (ver Tabla1), repercutiendo de forma relevante en una reducción de los beneficios procedentes de la actividad bancaria tradicional.

No obstante, hay que considerar que la jerarquía de diversos agentes en el canal de distribución de seguros está en función de las características propias del mercado asegurador. El desarrollo del canal de distribución bancario tendría un crecimiento más acusado en la Zona Euro por ser un modelo de banca tradicional, de inversión productiva, en comparación con otras áreas comerciales como Estados Unidos, caracterizado por el desarrollo de políticas de mayor regulación en el sector asegurador y por un modelo de banca de especulación. Así, mientras en algunos países como el Reino Unido o Alemania, los bróker son el canal de distribución predominante en un 75% y 50% respectivamente (Agrawal *et al.*, 2014). En otras zonas geográficas, podemos ver como en Asia, la banca-seguros esta alcanzando una gran penetración en el mercado de seguros, particularmente en países como China y Japón, donde las restricciones se han atenuado.

El desarrollo de este canal de distribución permite a la banca-seguros obtener ingresos adicionales por la venta de productos de seguros, mientras las compañías aseguradoras pueden ampliar su cartera de clientes sin tener que incrementar su fuerza de ventas o pagar comisiones a los agentes o bróker de seguros. De esta manera, la banca-seguros se convierte en uno de los canales de distribución de seguros con un fuerte crecimiento según se desprende del trabajo de Yildirim (2014) realizado en el mercado de seguros Turco. En nuestro entorno, el mercado español de seguros, los bróker de seguros destacan por su alto grado de autonomía en el desarrollo de su actividad dentro del canal de distribución. Así, intermedian pólizas en el ramo de vida que representa un 5% del negocio y en el ramo de no vida un 20% frente otros agentes que participan en el canal de distribución. En concreto, para el ramo de no vida la banca-seguros alcanza el 13% y los Agentes un 39% respectivamente según se desprende del trabajo de (Latorre, 2015).

De esta manera, el objeto de este trabajo es analizar, a partir de la muestra confeccionada, la retribución por el asesoramiento no objetivo que realizan los operadores banca-seguros y que perciben de las compañías aseguradoras en comparación con la retribución de los corredores de seguros, por su asesoramiento objetivo. Para este fin, analizamos sobre el volumen total de actividad, el nuevo negocio contratado y la cartera renovada, las comisiones percibidas desde el año 2011 hasta el 2014, en la actividad de los Operadores Banca-Seguros Vinculados (OBSV), dentro del ramo de no vida. El resto de la investigación está organizada como sigue. En la sección de la revisión literaria se plantean los argumentos presentados por diversos autores que justificarían la relevancia del canal de distribución de la banca seguros con una mayor presencia en función de las particulares de cada mercado de seguros. 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 los informes anuales del sector que recoge la actividad desarrollada por los Operadores Banca-Seguros Vinculado través de sus respectivas documentaciones estadístico- contables emitido por la Dirección

General de Seguros y Fondos de Pensiones. Y, por otro lado, la comparativa con los informes anuales del sector que recoge la actividad desarrollada por los corredores de seguros, en ambos casos para el negocio de no vida. Seguidamente se presentan los resultados de la investigación. Finalmente, las conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación son presentadas.

## REVISION LITERATURA

De acuerdo con la revisión de la literatura realizada en este apartado presentamos algunos aspectos tratados en diversos trabajos entorno a la importancia del canal de distribución de la banca seguros en diversos países. Así, en países como Francia, Italia, España, Portugal y Rumania las sucursales bancarias han llegado a ser el principal canal de distribución de las pólizas de vida. Sin embargo, en otros países como Reino Unido y Alemania los agentes de seguros y bróker gestionan la mayoría del mercado de seguros, tal y como se puede observar en los trabajos de Morgan *et al.* (1994), Benoist (2002), Teunisen (2008) y Sorina (2012). Benoist (2002) manifiesta que el mercado de seguros Francés cuenta con un sistema estructurado de pensiones que favorece que la banca-seguros se encuentra altamente posicionada en el ramo de vida y en menor medida en el de no vida. En este mercado los productos de seguros de vida son muy similares a los productos bancarios y existen altos incentivos fiscales que favorecen su rápida comercialización a través del canal bancario. En general, para los bancos, los costes marginales, y para los aseguradores, la distribución de costes son más bajos que a través de la red de agentes coincidiendo con esta valoración Gonulal (2012). Por último, se indica que la venta de productos del ramo no vida requiere de ciertas habilidades diferentes a las necesarias para la venta de productos de ahorro.

En el mercado de Italia y España, Latorre (2015) manifiesta entorno al negocio intermediado en ambos mercados de seguros una situación similar. Así, el canal banca- seguros gestiona un 49% de las pólizas de vida, un 3% del negocio de no vida y un 70% en el negocio de vida y un 13% en el negocio de no vida, respectivamente. Por lo que, la existencia de una menor intermediación en el negocio de no vida por la banca seguros podría ser responder: por un lado, a la presencia en estos mercados de un fuerte canal alternativo (agentes y bróker) y, por otro lado, la percepción del cliente de que recibe un asesoramiento personalizado desde una perspectiva claramente objetiva, situación que es contraria en la canal de distribución bancario al estar vinculado con las compañías con las que tiene firmado acuerdos para comercializar sus productos. En esta línea de trabajo, Latorre (2017) plantea en el mercado de seguros español, entorno al sistema de remuneración de los corredores de seguros persona física y Sociedad de Correduría de Seguros. Por un lado, a tenor de los resultados obtenidos, la existencia de una relación inversamente proporcional entre los honorarios percibidos respecto al volumen intermediado y las comisiones percibidas. Y, por otro lado, se podría sugerir que la percepción de honorarios representa una compensación por la pérdida de negocio ante la aparición de nuevos competidores como los Operadores de Banca-Seguros Vinculados (OBSV).

Gonulal (2012: 11) manifiesta en su trabajo, mientras que en algunos países, Brasil, Francia, Italia, Portugal y España, la banca-seguros tiene un fuerte crecimiento. Respecto a otros países como Estados Unidos y Canadá existe una baja respuesta para potenciar el canal de distribución bancario ante la situación de regulación de estos mercados. Debido a las diferencias reglamentarias entre países a la hora de potenciar la banca-seguros. Por lo que, el avance o no de la banca seguros responde a cuestiones particulares de cada mercado de seguros. Así, en el mercado de seguros de Alemania existe una fuerte presencia de agentes, en pueblos y ciudades, con una fuerte resistencia a comprar seguros a través de bancos. En el Reino Unido, esta situación es resultado de la una fuerte tendencia a comprar seguros a través de la vía telefónica y por internet. De esta manera, el ahorro de costes no supone un incentivo que favorece el crecimiento de la banca-seguros, sobretodo en el seguro de no vida. En el caso del seguro de vida, la mayoría está en función de los contratos de empleo, lo que dificulta también el crecimiento de la banca-seguros en este ramo. Yildirim (2014) sugiere que el importante crecimiento de la banca seguros responde a la elevada información personal y financiera que disponen de sus clientes. Por lo que, este

canal al tener la posibilidad de contactar con sus clientes en diferentes momentos de su relación comercial le permite al banco proporcionar productos de seguros según sus necesidades personales y profesionales. Además, el banco proporciona a las compañías aseguradoras un canal para la distribución de sus productos de seguros, situación que favorece un fuerte crecimiento en el mercado de seguros Turco.

En referencia al sistema de retribución del canal de distribución Banca-Seguros, Arguedas (2008:26) manifiesta que el convenio de Banca-Seguros se realiza a través de un contrato mercantil entre la Entidad Financiera y la Compañía Aseguradora, es considerado como un contrato de Agencia. Así, entre otros aspectos se regula en este contrato el pago de comisiones. Teunisen (2008:409) manifiesta en su trabajo que el principal modelo es el de puro distribuidor. En este sentido, el banco actúa como un intermediario ofreciendo productos de la compañía aseguradora. Por lo que, la compañía aseguradora habitualmente retribuye al banco mediante el pago de comisiones de distribución. Se puede acordar por ambas partes, la venta cruzada de sus productos. La aplicación de este modelo parte de la necesidad real del banco de ofrecer productos de seguros a sus clientes dentro de su actividad tradicional. En general, este servicio es valorado positivamente por el mercado donde el cliente valora la independencia del asesor. Sin embargo, supone una potencial desventaja para los aseguradores que tendrán un escaso control sobre estos clientes, al existir una mayor vinculación del cliente con la entidad bancaria. Gonulal (2012:25) manifiesta en su trabajo que si bien los clientes consideran a la banca-seguros un asesor de confianza. Habría que establecer medidas donde se debería de limitar los honorarios del banco. De esta manera, se podría regular un nivel de comisión del 20% sobre la prima, pero si las comisiones del banco superan este nivel, debería de establecerse un mecanismo de protección, en el que el cliente debería de tener conocimiento de las comisiones que percibe el banco, si se supera el nivel del 20%.

En esta línea de investigación y, dentro del mercado español de seguros, se presenta un estudio preliminar en el trabajo de (Alonso, 2007:43 a 45) respecto de la regulación de las siguientes figuras de mediadores de seguros: agentes exclusivos, agentes vinculados, operadores de banca-seguros y corredores de seguros y corredores de reaseguros según se desprende de la Ley 26/2006 de mediación de seguros y reaseguros privados. Así, se considera operador de banca-seguros a las entidades de crédito y a las sociedades mercantiles controladas o participadas por estas. La actividad de mediación de seguros se desarrolla estableciendo unas relaciones mercantiles por cuenta de una o varias compañías aseguradoras a través de la red de distribución de las entidades de crédito (art.25). De esta manera, los seguros pueden ser distribuidos a través de las entidades de crédito, dándose de alta en el registro de operador de banca-seguros sin tener que adoptar una estructura diferente a la de la actividad bancaria o financiera.

El operador de banca-seguros, en el ejercicio de la actividad de mediación de seguros, se someterá al régimen general de los agentes de seguros, según ejerza como operador de banca-seguros exclusivo o como operador de banca-seguros vinculado. Por lo que, el operador banca-seguros podrá actuar de forma exclusiva para una sola entidad aseguradora o de forma vinculada para varias compañías aseguradoras. Por último, de entre los requisitos para ser operador banca-seguros y concretamente en el caso de un operador de banca-seguros vinculado debe indicar la red o redes de entidades de crédito a través de la que se desarrolla la actividad de mediación (art.25.2). Además, el operador banca-seguros debe informar a sus clientes que su servicio de asesoramiento no es prestado desde una perspectiva objetiva (art.42.2.a) y que el asesoramiento realizado persigue la finalidad de contratar un seguro y no otro producto que pueda ofertar la entidad de crédito (art.42.2. b). Así, el operador de banca-seguros a petición del cliente, debe indicar las compañías de seguros con las que trabaja y de las que percibe comisiones por su servicio de asesoramiento no objetivo al comercializar sus productos. La diferencia con el bróker en su actividad de intermediación reside en que este actúa con total independencia la hora de pedir cotización para la cobertura de un riesgo a las compañías aseguradoras de acuerdo con las necesidades de su cliente y con total independencia. Sin embargo, en el caso del Operador de Banca-Seguros Vinculados solo comercializa los productos que proceden de las compañías de seguros con las que tiene establecido un contrato de agencia. Esta situación que podría suponer una desventaja competitiva lo resuelven algunos

canales de distribución bancarios al crear su propia compañía de seguros de vida. Además, de crear su propio bróker que pueda pedir cotización de forma independiente a las diferentes compañías aseguradoras, para el ramo de no vida.

## METODOLOGÍA

En este estudio se utiliza una muestra que corresponde a Operadores Banca- Seguros, perteneciente al mercado español de mediación de seguros y abarca el periodo comprendido desde el año 2011 hasta el 2014. Para la elaboración de la muestra se ha utilizado los informes anuales del sector que recoge la actividad desarrollada por los Operadores Banca-Seguros Vinculado 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 según la información obtenida de la consulta de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). Por último, con el fin de presentar resultados más precisos respecto la actividad de los intermediarios de seguros. La muestra analizada selecciona una cesta objeto de estudio con los ramos de mayor volumen de contratación, en el negocio de no vida. El volumen de negocio intermediado por el Operador Banca-Seguros Vinculado en el mercado español de seguros es de un 13% para este ramo en el ejercicio 2012, según manifiesta en su trabajo Latorre (2015). Además, estudiamos si la mediana de la diferencia en los valores de variables primas y comisiones tanto para el volumen total de producción y la nueva producción del Operador Banca-Seguros Vinculado y la Sociedad de Correduría de Seguros es diferente de cero. Con el fin de medir la significación estadística de la variación de las variables mencionadas con anterioridad usamos la prueba de rangos con signo de Wilcoxon.

*Con todo esto, se plantea la siguiente hipótesis:* Las comisiones percibidas por el Operador de Banca-Seguros Vinculado (OBSV) en la prestación de un servicio de asesoramiento no objetivo a sus clientes, pueden ser superiores a la retribución total (comisiones y honorarios) percibidas por el bróker de seguros en su asesoramiento objetivo.

## Muestra

La Tabla 2 presenta la evolución del sector de la mediación durante el siguiente horizonte temporal desde el año 2007 hasta el 2016. Los datos presentados se han obtenido de la documentación estadístico contable de la Dirección General de Seguros dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda del Estado Español. Así, respecto a los Operadores Banca-Seguros Vinculados (OBSV) el número de operadores son 62 en el año 2008, reduciéndose hasta 41, en el año 2014. Esto representa un comportamiento negativo en el número de operadores banca-seguros que supone un descenso de un -34%. Sin embargo, sin analizamos la evolución del resto de mediadores obtenemos los siguientes datos respecto al número de mediadores: los Corredores y Corredurías de Seguros, las Corredurías de Reaseguros y los Agentes y Sociedades de Agencias Vinculadas experimentan incrementos positivos del 2.16%, 114.29% y 162.82% respectivamente. Por otro lado, los Agentes y Sociedades de Agencia y exclusivos, Operadores Banca-Seguros exclusivos, presentan una tendencia negativa como los Operadores de Banca-Seguros Vinculado, de un -8.60% y -39.13% respectivamente.

Con todo esto, las razones que puede motivar esta situación podrían ser debidas al cambio de ciclo productivo producido por el inicio de la crisis económica, por la competencia de otros mediadores y la reordenación del sector bancario español inmerso en procesos de integración que afectaría a los diferentes operadores de banca-seguros. Además, produciéndose la venta del negocio asegurador que gestiona las entidades bancarias a las compañías de seguros con el fin de obtener plusvalías que permitan compensar las provisiones que presentan sus respectivos balances bancarios.

Tabla 1: Evolución Tipo de Interés Euribor-12 Meses

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
4.711%	3.921%	1.236%	1.528%	2.030%	1.937%	0.543%	0.555%	0.032%	0.058%

En esta tabla se presenta la serie temporal de evolución del tipo de interés Euribor-12 meses. Así, se puede observar de los datos presentados una clara tendencia decreciente hasta llegar a niveles desconocidos en la Zona Euro. La evolución de los datos de la tabla presenta un valor de 4.711% en el año 2007 para llegar a estar por debajo del 1% en el 2013 con un 0.543% y alcanzar el precio del dinero en el año 2016 un 0.058%. Esta evolución del Euribor representa una disminución de la serie de un -98.77%. Con todo esto, esta situación supone un fuerte descenso en los márgenes de beneficios del negocio bancario tradicional a través de la oferta de activo bancario. Fuente: Elaboración propia a partir de Euribor-rates.eu

Tabla 2: Evolución Mediadores de Seguros Mercado Español

Mediadores Seguros Mercado Español	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Corredores y Corredurías de Seguros	3,013	3,015	3,006	3,025	3,015	3,038	3,078
Corredurías de Reaseguros	28	33	37	38	43	51	60
Agentes y Sociedades de Agencia exclusivos	95,835	93,938	83,580	88,377	89,596	86,027	87,591
Agentes y Sociedades de Agencia vinculados	78	38	125	163	186	199	205
Operadores Banca Seguros exclusivos	23	24	24	20	11	15	14
Operadores Banca Seguros vinculados	62	63	61	59	59	53	41
<b>Total Mediadores</b>	<b>101,047</b>	<b>99,120</b>	<b>88,843</b>	<b>93,693</b>	<b>94,922</b>	<b>91,396</b>	<b>93,003</b>

En esta tabla se presenta la evolución que experimenta el número de mediadores del mercado de seguros español en el horizonte temporal que abarca desde el año 2008 hasta el año 2014, última información disponible. Se observa que si bien la actividad de Operador Banca-Seguros Vinculado (OBSV) experimenta un crecimiento positivo como en otros mercados a principio del horizonte temporal. A partir del año 2010 se produce un tendencia decreciente por la fuerte reestructuración que experimenta el sector bancario a raíz de la crisis del sector, con una caída del -33.87%. Fuente: Elaboración propia a partir de datos Estadístico Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones

En la Tabla 3 se presenta la evolución del negocio mediado por los Operadores- Banca Seguros Vinculados en el ramo de no vida para el periodo 2011-2014. Respecto al total de volumen de producción y comisiones percibidas se produce un descenso de un -4.50% y -14.37% respectivamente. Además, el negocio renovado (cartera) y el nuevo negocio (nueva producción), presentan también una tendencia decreciente, lo que implica tanto pérdida de primas intermediadas como de comisiones. En las pólizas del negocio de cartera le corresponde un débil incremento de un 0.11% y para las comisiones le acompaña un comportamiento negativo de -5.64%.

Tabla 3: Evolución Negocio Operadores Banca Seguros Vinculados (OBSV) en Seguros No Vida

Año	2011	2012	2013	2014
<b>Panel A Cartera+ Nueva Producción</b>				
Número	59	59	43	41
Primas Intermediadas (millones)	2,636	2,521	2,518	2,422
Comisiones (millones)	501	516	460	429
Comisiones (%)	19.02	20.47	18.28	17.74
<b>Panel B Cartera</b>				
Primas Intermediadas (millones)	1,805	1,781	1,857	1,807
Comisiones (millones)	337	352	343	318
Comisiones (%)	18.67	19.76	18.47	17.60
<b>Panel C Nueva Producción</b>				
Primas Intermediadas (millones)	831	740	661	615
Comisiones (millones)	164	164	117	111
Comisiones (%)	19.84	22.16	17.79	18.10

En esta tabla presentamos la evolución del negocio del Operador Banca-Seguros Vinculado (OBSV) para el negocio de no vida. Así, en el panel A se representa la cartera y nueva producción, en el panel B el negocio de cartera y en el panel C la nueva producción. El horizonte temporal analizado contempla desde el año 2011 al año 2014. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones

Respecto al negocio de nueva producción las primas intermediadas muestran un peor comportamiento con un descenso del -25.99% y en el caso de las comisiones de un -32.32%. Hay que decir que el porcentaje aplicado a las comisiones en promedio del negocio de cartera y nueva producción es del 18.62% y en nueva producción es de un 19.47%. Quizás las razones que motivarían este mayor porcentaje estarían en

el mayor esfuerzo para captar nuevo negocio y, por supuesto, compensar la pérdida de negocio de nueva producción. De esta manera, podría existir una labor por parte de los Operadores de Banca-Seguros Vinculados de consolidar la cartera y el crecimiento leve que experimenta la misma que procedería de incremento de primas por la renovación de las condiciones de las pólizas y por venta cruzada.

## RESULTADOS

A continuación en las Tablas 4 y 5 realizamos un estudio comparativo de las primas y comisiones, ramo no vida, intermediadas por los Operadores Banca-Seguros Vinculados y las Sociedades de Corredurías de Seguros. La Tabla 4 presenta los datos en porcentaje en la mediana, para el análisis por volumen total del producción (cartera + nueva producción), y en la Tabla 5 para la nueva producción. Con este fin, realizamos un contraste de diferencias de medianas donde para analizar la significación de los resultados en la mediana utilizamos los rangos de signos de Wilcoxon.

En este contexto, se presenta la Tabla 4 que refleja una relación de ramos de no vida seleccionados. En primer lugar, se estudia el volumen total de las primas intermediadas en todos los ramos excepto para los ramos de Multirriesgo Hogar y Multirriesgo Comercio. Se observa, que el volumen de primas intermediadas por los Corredores de Seguros es superior. Así, se obtiene incrementos para los ramos de Enfermedad (1.78%), Autos (11.84%), Responsabilidad Civil (10.84%), Defensa Jurídica (0.11%), Asistencia (0.84%), Multirriesgo industrial (5.30%) y Otro Mutirriesgos (2.63%) casi todos los datos significativos al 5%. Sin embargo, los Operadores Banca-Seguros Vinculados en la gestión de las pólizas de los ramos de Multirriesgo Hogar y Multirriesgo Comercio obtienen un (37.16%) y (0.60%) respectivamente significativos al 5%. Los Operadores Banca- Seguros Vinculados para el ramo de no vida intermedian una mayor volumen de primas en seguros relacionados con productos que tradicionalmente comercializa la banca como préstamos hipotecarios y préstamos para pymes o autónomos.

Por otro lado, al analizar las comisiones para las Sociedades de Corredurías de Seguros contemplamos las comisiones que proceden de las compañías aseguradoras al igual que los Operadores Banca-Seguros Vinculados, pero también los honorarios que perciben por los servicios de asesoramiento a sus clientes. Por lo que, de los resultados obtenidos se manifiesta que la retribución de los corredores de seguros supera a los Operadores Banca-Seguros Vinculados en los ramos de Autos (1.15%) significativo al 90%, Asistencia (1.98%), Multirriesgo Hogar (3.69%) y Otros Multirriesgos (0.09%) siendo no significativos estos últimos tres seguros. En el caso de los Operadores Banca-Seguros Vinculados las comisiones proceden por ser el canal de distribución de las compañías aseguradoras con las que tiene firmado un contrato de agencia. Así, tienen pactada una retribución superior en Enfermedad (16.76%) significativo al 5%, en Responsabilidad Civil un (2.12%) no significativo, Defensa Jurídica (10.11%) significativo al 5%, Multirriesgo Comercios (1.08%) y Multirriesgo Industrial (5,04%) no significativo en estos dos últimos seguros.

Con todo esto, los Operadores Banca- Seguros Vinculados, superan en muchos casos las comisiones percibidas por las Sociedades de Correduría de Seguros. Y en algún caso, como en el Multirriesgo Hogar si bien tienen menos comisiones, el volumen de primas intermedias es mucho mayor. También, en algunos ramos los porcentajes de comisión están en contra de lo que sugieren algunos autores respecto al límite deseable en la retribución del canal de distribución Banca Seguros. Arguedas *et al.* (2008:26) manifiesta que se debería de regular un nivel del 20% para las comisiones percibidas. Sin embargo, por los resultados obtenidos en la Tabla 4 este nivel se supera en los seguros de Enfermedad (25.74%), Defensa Jurídica (34.03%), Multirriesgo Hogar (20.43%) y Multirriesgo Comercios (21.86%).

Tabla 4: Datos Volumen Total (Cartera +Nueva Producción) Operadores Banca-Seguros Vinculados (OBSV) y Sociedad de Correduría de Seguros (SCS)

Ramos	VTOSV Primas	VTSCS Primas	Diferencia Medianas	VTOSV Comisión	VTSCS Comisión+Honorarios	Diferencia Medianas
Enfermedad	0.82	2.60	-1.78**	25.74	8.98	16.76**
Autos	18.55	30.39	-11.84**	10.18	11.33	-1.15**
Respon. Civil G.	2.24	13.08	-10.84**	15.43	13.31	2.12
Defensa Jurídica	0.35	0.46	-0.11	34.03	23.92	10.11**
Asistencia	0.18	1.02	-0.84**	14.80	16.78	-1.98
Multirriesgo Hogar	41.88	4.72	37.16**	20.43	24.12	-3.69
Multirriesgo Comercios	2.57	1.97	0.60**	21.86	20.78	1.08
Multirriesgo Industrial	2.38	7.68	-5.30**	17.66	12.62	5.04
Otros Multirriesgos	0.38	3.01	-2.63**	15.01	15.10	-0.09

En esta tabla los datos respecto primas totales indican que para los ramos de no vida analizados el OBSV gestionaría un 51.65% del negocio y las Sociedades de Corredurías un 48.35%. Respecto a las comisiones totales percibidas, los Operadores Banca Seguros Vinculados, obtienen un volumen de comisiones que supera en un 19.19% a las percibidas por las Sociedades de Corredurías de Seguros. \*\*\*, \*\*, \*Significativamente distinto de cero en el 1%, 5% y el nivel de 10%, respectivamente. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones

En la Tabla 5 se presenta las medianas, primas intermediadas y comisiones, en el negocio de nueva producción del canal de distribución Operador Banca-Seguros Vinculado y la Sociedad de Correduría de Seguros. Los resultados obtenidos indican que las Sociedades de Corredurías de Seguros intermedian mas primas que el canal de distribución banca-seguros. Así, es superior las primas intermediadas en los ramos de Enfermedad (0.54%), Autos (14.70%), Responsabilidad Civil (10.24%) y Asistencia (0.05%), Multirriesgo Industrial (4.10%) y Otros Multirriesgos (3.37%) significativas al 5%. Respecto al Operador Banca Seguros Vinculado gestiona un mayor número de pólizas en los ramos de Defensa Jurídica (0.09%), Multirriesgo Hogar (16.03%) y Multirriesgo Comercio (2.28%) ambos significativos al 5%. Estos resultados indican que como también en el volumen total de producción la banca seguros intermedia un mayor volumen de primas relacionadas con el negocio tradicional bancario como los préstamos hipotecarios y para pymes y/o autónomos.

Sin embargo, la significación no se da en todos los ramos. En el caso de los resultados presentados respecto a las comisiones de pólizas intermediadas procedentes de nueva producción. Los Operadores Banca-Seguros Vinculados obtienen un mayor volumen de comisiones respecto a las Sociedades de Corredurías de Seguros. Recordemos que para el análisis de los bróker se consideran las comisiones y los honorarios por prestación de servicios prestados a sus clientes. Así, en los ramos de Enfermedad (16.07%) significativo al 5%, Autos (0.97%), Responsabilidad Civil (3.91%), Defensa Jurídica (30.79%) significativo al 5%, Asistencia (3.59%), Multirriesgo Comercio (6.52%) significativo al 10% y Multirriesgo Industrial (4.32%) el Operador Banca-Seguros percibe mas comisiones salvo en los ramos de Multirriesgo Hogar (-6.81%) y Otros Multirriesgos (-4.63%), no significativo en ambos ramos.

Por último, de los resultados obtenidos para esta cartera seleccionada de seguros del ramo de no vida. Se pone de manifiesto que la banca-seguros si bien gestiona un mayor número de primas intermediadas de volumen total de negocio la situación resulta contraria para el negocio de nueva producción. Sin embargo, respecto a los resultados presentados en comisiones percibidas a nivel global, supera a los corredores de seguros. Así, perciben mas comisiones en el negocio de nueva producción (ver Tabla 5) que para el volumen total de negocio (ver Tabla 4). Estos resultados estarían en contra de lo manifestado en sus trabajos por Benoist (2002), Gonulal (2012) y Latorre (2015), para todos los ramos de no vida. Por lo que, se desprende de este análisis que si bien sería interesante un estudio complementario con el resto de ramos de no vida, en este trabajo se contempla la contratación de productos de seguros de aquellos ramos que son considerados como más representativos del sector.

Tabla 5: Datos Nueva Producción Operadores Banca Seguros Vinculados (OBSV) y Sociedad de Correduría de Seguros (SCS)

Ramos	NPOBSV Primas	NPSCS Primas	Diferencia Medianas	NPOBSV Comisión	NPSCS Comisión+ Honorarios	Diferencia Medianas
Enfermedad	0.70	1.24	-0.54	31.34	15.27	16.07**
Autos	16.47	31.17	-14.70	12.59	11.62	0.97
Respon. Civil G.	2.57	12.81	-10.24	16.65	12.74	3.91
Defensa Jurídica	0.52	0.43	0.09	46.89	16.10	30.79**
Asistencia	0.29	0.79	-0.05**	19.79	16.20	3.59
Multirriesgo Hogar	18.37	2.34	16.03**	16.17	22.98	-6.81
Multirriesgo Comercios	3.28	1.00	2.28**	24.45	17.93	6.52*
Multirriesgo Industrial	2.26	6.36	-4.10	17.06	12.74	4.32
Otros Multirriesgos	0.80	4.17	-3.37**	11.54	16.17	-4.63

*En esta tabla presenta los datos respecto primas totales en nuevo negocio. Para los ramos de no vida analizados el OBSV gestionaría un 42.87 % del negocio y las Sociedades de Corredurías un 57.13%. Respecto a las comisiones totales percibidas, los Operadores Banca-Seguros Vinculados, obtienen un volumen de comisiones que supera en un 54.73 % a las percibidas por las Sociedades de Corredurías de Seguros \*\*\*, \*\*, \*Significativamente distinto de cero en el 1%, 5% y el nivel de 10%, respectivamente. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones*

Respecto al contraste de la hipótesis: Las comisiones percibidas por el Operador de Banca-Seguros Vinculado (OBSV), procedentes de la compañías aseguradoras en su asesoramiento no objetivo, son superiores a la retribución total (comisiones y honorarios) percibidos de las compañías aseguradoras y clientes, por el bróker de seguros en su asesoramiento objetivo, resulta positiva y significativa según se desprende de los resultados obtenidos en este apartado.

## DISCUSION Y CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo es analizar a partir de la muestra confeccionada, si las comisiones que perciben los operadores banca-seguros en su asesoramiento no objetivo superan a la retribución de los corredores de seguros, por un asesoramiento objetivo. De esta manera, podemos observar si existe una mayor rentabilidad en el servicio prestado por el canal bancario en la comercialización de seguros a sus clientes (dentro de su negocio tradicional) en comparación con el servicio especializado que proporciona el corredor de seguros. Para este fin, analizamos sobre el volumen total de actividad, el nuevo negocio contratado y la cartera renovada, las comisiones percibidas desde el año 2011 hasta el 2014, en la actividad de los Operadores Banca-Seguros Vinculados (OBSV), dentro del ramo de no vida.

Las observaciones que se presentan en este trabajo a partir de los resultados obtenidos, podrían sugerir varias cuestiones a considerar. En primer lugar, hay que indicar que de los datos procedentes de la muestra se presenta una tendencia decreciente en el número de Operadores de Banca-Seguros Vinculados. Así, esta situación podría aparecer por el proceso de reestructuración que experimenta el sector bancario como consecuencia de la crisis financiera. En segundo lugar, los clientes si bien valoran de forma adecuada un asesoramiento “objetivo” prestado por una Sociedad Correduría de Seguros, al contratarse mayor volumen de primas intermediadas de nueva producción. Sin embargo, cuando se consolida el negocio, este pasa a integrarse dentro del volumen total de producción que incluye cartera+ nuevo negocio. De esta manera, podría sugerir que las pólizas intermediadas son gestionadas por el canal de distribución banca seguros una vez que se consolida el riesgo objeto del seguro, trabajo realizado previamente por el bróker. También, en tercer lugar, otro aspecto a destacar de los resultados presentados en este trabajo, hace referencia a las comisiones percibidas por ambos canales.

Así, tanto para el volumen total de producción como para la nueva producción el Operador Banca-Seguros Vinculado percibe un volumen superior de comisiones, mayor en nueva producción, procedentes de las compañías de seguros con las que tiene firmado un contrato de agencia en comparación con las que percibe el canal de distribución de los bróker. Además, se observa la evolución que experimenta la

actividad de la banca seguros con un mayor número de pólizas gestionadas procedentes de ramos como Multirriesgo Hogar y Comunidades muy afines a productos de activo bancario que se comercializa por la banca tradicional, por lo que existiría una venta cruzada. También se detecta como el porcentaje de comisiones percibidas por el canal de distribución bancario es un porcentaje superior al 20% en determinado ramos que harían necesario que comunicasen al cliente las comisiones que perciben de estos productos de seguros que se comercializan desde una perspectiva no objetiva.

Con todo esto, la actividad de banca-seguros se encuentra por los resultados obtenidos en una fase de crecimiento en el negocio de no vida en el mercado español de seguros. De esta manera, las pólizas que intermedia proceden de las compañías aseguradoras con las que está vinculada y que le permite comercializar productos estandarizados. Por otra parte, se vislumbra una fuerte tendencia hacia un servicio de asesoramiento más personalizado y adaptado a las necesidades del cliente, a través de la creación de sus propias compañías y corredurías de seguros.

### Limitaciones

Dentro de las limitaciones podemos destacar el no disponer de una base de datos que proporcione información relevante de la actividad del canal de distribución banca-seguros objeto de este estudio. Así, esta situación la encontramos en los resultados obtenidos de la consulta realizada a la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). No tenemos posibilidad de acceso a información tan relevante como las comisiones y honorarios. En el caso del análisis de la cuenta de resultados de los intermediarios, los ingresos aparecen agregados y sucede lo mismo cuando se quiere tener información de las primas y comisiones intermediadas por ramos, para los Operadores Banca-Seguros Vinculados, canal de distribución objeto de este estudio. Por lo que, es necesario utilizar otras fuentes de información con mayor adaptación al sector. Acudimos para obtener información necesaria para realizar este trabajo a los informes anuales, desde el año 2008 hasta el año 2014, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGFP). Además, hay que indicar que incluso con la información que obtenemos procedente de los informes de la DGSFP solo se obtienen datos respecto a primas intermediadas y comisiones devengadas, por los Operadores Banca-Seguros desde el año 2011 hasta el año 2014, último informe publicado. Finalmente, este trabajo contempla futuras líneas de investigación orientadas hacia la ampliación del estudio en el análisis del resto de ramos de no vida, no recogidos en este trabajo, y en la posibilidad de establecer un programa de asesoramiento de seguros “objetivo” en el canal de distribución de la banca seguros, que permita al cliente percibir un asesoramiento objetivo en la cobertura de sus riesgos.

### **RECONOCIMIENTO**

El autor agradece la colaboración de la Profesora Rosa Currás en la revisión de la traducción realizada en los trabajos presentados, dentro del mercado asegurador, en las ediciones del 2016 (San Jose, Costa Rica) y 2017 (Las Vegas, Nevada) del Congreso IBFR. Asimismo, los comentarios de los árbitros y editores del IBFR. Los cuales contribuyeron a mejorar la calidad de esta investigación.

### **BIBLIOGRAFIA**

Agraval A.; Kediya S. y Parekh K. (2014) “Bancassurance-a valuable tool for developing insurance in emerging markets with special reference to Hdfc bank”, *Dmiestr 76 International Journal on Financial Management (ejournal)*, New Delhi (India).

Alonso R. (2007) “La nueva Regulación de los mediadores de seguros”, *ICADE. Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, vol.71.

Arguedas S. B. (2008) “Banca-seguros: nueva alternativa de intermediación en la región centroamericana con sus implicaciones legales”, *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, vol. 17(28).

Azofra-Pelenzuela V.; Castrillo-Lara M.J. y Vallelado E. (1999) “Marketing channels and agency problems in Spanish Insurance Industry”, Paper provided at the 8<sup>th</sup> Symposium on Finance, Banking, Insurance Universität Karlsruhe (TH), Germany, December (1999), Web site:<http://symposium.wiwi.uni-karlsruhe.de/8thabstracts/az-cava.htm> , Accessed 17.03.2016.

Benoist G. (2002) “Bancassurance: The new challenges”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, vol.27 (3) pp. 295-303.

Euribor-rates.eu <http://es.euribor-rates.eu/tipos-de-interes-Euribor-por-ano.asp>. Accessed: 25.03.2016

Gonulal S. O., Goulder N. y Lester, R. R. (2012) “ Bancassurance--a valuable tool for developing insurance in emerging markets”, Working Paper: 6196 , World Bank Policy Research

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

Latorre M. (2017) “La Actividad del Bróker en el Mercado de Seguros Español: La incidencia de los Honorarios por Volumen de Negocio”, *Revista Global de Negocios*, vol.5 (3), pp.1-12.

Ley 26/2006 de 17 de Julio de mediación de seguros y reaseguros privados, Web site: [www.dgsfp.mineco.es](http://www.dgsfp.mineco.es). Accessed 25.03.2016

Morgan G., Sturdy A., Daniel J. P. y Knights D. (1994) “Bancassurance in Britain and France: Innovating strategies in the financial services”, *Geneva Papers on Risk and Insurance, Issues and Practice*, pp. 178-195.

Sorina O. C. (2012) “Bancassurance Development in Europe”, *International Journal of Advances in Management and Economics*, vol. 1(6), pp.64-69.

Teunissen M. (2008) “Bancassurance: tapping into the banking strength”, *Geneva Papers on Risk and Insurance, Issues and Practice*, pp. 408-417.

Yıldırım İ. (2014) “Insurance Distribution Channels in Turkey: Effectiveness of Bancassurance”, *International Journal of Trends in Economics Management & Technology*, vol.3 (1).

## 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](mailto:mangel.latorre@ucv.es)