Un análisis del grado de concentración y la demanda de seguros en la década de los noventa

FRANCISCO MONTIJANO GUARDIA*

El seguro, en el ejercicio de su actividad, realiza importantes funciones en el orden económico y social. Las autoridades públicas, con el objetivo de garantizar su función económica y financiera y, por tanto, su carácter social, están obligadas a ordenar la actividad aseguradora, persiguiendo una reestructuración del sector. En este artículo se abordan los aspectos relacionados con la oferta y la demanda de seguros. Desde la oferta advertimos los fenómenos de concentración y concurrencia y, desde la demanda se aborda, fundamentalmente, el análisis de la evolución del gasto realizado en seguros.

Palabras clave: sistema financiero, seguros, clases de seguros, cobertura de riesgos, entidades de seguros, concentración de empresas, actividad económica, España.

Clasificación JEL: G22.

1. Introducción

Las entidades de seguros son empresas de servicios asistenciales cuyo objetivo es la actividad de riesgo (1). El seguro, en su dimensión económica de producción, gestiona y cubre este riesgo, en contraprestación se realiza un pago, denominado prima, para garantizar su cobertura. En suma, la función económica del seguro es la de transformar los riesgos individuales en riesgos colectivos.

Al seguro se le reconocen, en el ejercicio de su actividad, importantes funciones en el orden económico y social. En este sentido y desde una perspectiva microeconómica, el seguro trata tornar la «incertidumbre» en una mayor seguridad, lo que afecta al patrimonio de las entidades o de los individuos que intervienen en una sociedad (Segura J.; 1995). Por lo tanto, el seguro contribuye a sostener y equilibrar el sistema económico, minimizando o en su caso, eliminando los riesgos personales y/o empresariales.

Por otro lado, el seguro fomenta el desarrollo económico en su cometido de eliminar riesgos. En este sentido, facilita la creación, construcción y montaje de complejos industriales cada vez más arriesgados y, con su función indemnizatoria, permite la sustitución y reparación de los elementos siniestrados, sosteniendo la producción y los puestos de trabajo. Finalmente, la inversión de sus reservas, técnicas y patrimoniales, es una fuente de financiación para el desarrollo de nuevas empresas industriales y agrícolas, así como la ampliación de las ya existentes (Busques, F.; 1988). En esta opinión, se subrayan dos rasgos por los que contribuye al desarrollo económico: en primer lugar contribuye a mantener la capaci-

* Profesor Asociado de Economía Aplicada. Universidad de Jaén.

(1) El riesgo significa contingencia o proximidad de un daño, con connotaciones de seguridad y peligro, pudiendo definirse como la posibilidad de que ocurra un daño económicamente desfavorable.

dad técnica y productiva de la economía; y, en segundo lugar, en su faceta de inversor institucional, contribuye a la financiación de las actividades productivas.

En consecuencia, el seguro mediante su función económica, financiera y social consolida el bienestar social, de una forma independiente, sin la tutela del Estado y procurando una natural redistribución de la riqueza a través del pago de las primas, lo que implica repartir, entre los miembros de la comunidad asegurada, las pérdidas que afectan a algunos de ellos.

Con el propósito de garantizar su función económica y financiera y, por tanto, su carácter social, las autoridades públicas están obligadas a establecer controles específicos sobre la empresa aseguradora, regulando administrativamente sus productos, sus canales de distribución y garantizando su solvencia. De hecho, el espíritu legislativo vertido en las dos principales leyes (2) del seguro de los últimos años se centra en la ordenación y el control de las entidades aseguradoras.

COLABORACIONES

Con respecto a la ordenación se trata de fomentar la concentración, ya que en este sector, tradicionalmente, ha existido un excesivo número de compañías. Es decir, fomentar la concentración de entidades aseguradoras, persiguiendo una reestructuración del sector con el propósito de crear grupos de empresas más competitivos. En definitiva, una industria del seguro potente y ordenada contribuye a fomentar el ahorro popular y a preservar la estabilidad social, favoreciendo el logro del principio de solidaridad, reconocido en distintos artículos de nuestra Constitución.

A continuación realizamos un análisis del mercado asegurador, profundizando en los aspectos relacionados con la oferta y la demanda de seguros. Desde la oferta advertimos los fenómenos de concentración y concurrencia y, desde la demanda se aborda, fundamentalmente, el análisis de la evolución del gasto realizado en seguros. Se resalta, a su vez, la dependencia que el gasto mantiene con factores cualitativos, por ejemplo, aspectos demográficos y/o sociológicos, y con factores de tipo cuantitativo, básicamente, relacionando su evolución con el crecimiento económico.

(2) En esta línea, la Ley 33/1984, de 2 de agosto, sobre la Ordenación del Seguro Privado se fijó, entre otros objetivos el de fomentar la concentración de entidades aseguradoras. Más recientemente se promulga la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados persistiendo en el mismo objetivo de fomentar la concentración, proporcionando ciertas pautas genéricas que instrumentalizan los procedimientos de concentración en las entidades aseguradoras.

2. El mercado español de seguros

En este apartado se acomete el estudio de las tendencias generales del seguro teniendo como referencia el total de primas y el desglose para los ramos generales de vida y no vida. En el período de análisis que abarca desde 1990 hasta 1999, podemos constatar una tendencia general marcada por un constante crecimiento, a excepción de 1995, en el global del negocio asegurador. Durante los primeros años, a pesar de una coyuntura económica desfavorable, se produce un notable auge del seguro, en particular del ramo de vida. En estos años, se confirma «... un mayor crecimiento de los ramos enfocados a la protección de las familias y particulares y en menor grado los ramos relacionados con las coberturas empresariales» (Fundación Mapfre Estudios; 1993). En este sentido, comienzan a manifestarse las ventajas del seguro de vida como fórmula de ahorro.

Entre los años 1991 y 1994, el auge del seguro de vida es consecuencia de una idea colectiva que se arraiga en la sociedad española del difícil mantenimiento de las prestaciones sociales estatales, que se traduce en una demanda creciente del seguro de jubilación. En esto años, no sólo cabe destacar la expansión del ramo de vida, también, de algunos otros ramos no vida, por ejemplo, responsabilidad civil, enfermedad y asistencia en viajes.

Sin embargo, en 1995 se observa un retroceso en el negocio asegurador. No obstante, cabe matizar que la evolución del negocio ha sido favorable para el seguro, ya que la caída en el volumen de contratación es atribuible, principalmente, a que durante 1994 se realizaron considerables operaciones de primas únicas debido a la externalización de los fondos de pensiones de las empresas. En 1996 se registra la misma dinámica, con una

CUADRO 1
EVOLUCION DE LAS PRIMAS EMITIDAS POR EL SEGURO DIRECTO EN ESPAÑA
(Miles de millones y porcentaje)

Años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total primas	1.702	2.108	2.445	2.667	3.357	3.307	3.825	4.181	4.482	5.301
Crecimiento	*17,7*	*24*	*16*	*9,08*	*26,3*	*-1,00*	*14,3*	*9,3*	*7,1*	*18*
Primas no vida	1.234	1.450	1.632	1.791	1.915	2.059	2.157	2.216	2.372	2.504
Crecimiento	*23,2*	*17,5*	*12,5*	*9,74*	*7,3*	*1,00*	*4,0*	*2,7*	*7,0*	*5*
Primas vida	468	658	813	876	1.442	1.248	1.667	1.963	2.109	2.796
Crecimiento	*4,46*	*40,38*	*23,5*	*7,8*	*65,0*	*-1,00*	*29,5*	*17,8*	*6,4*	*32*

Fuente: Dirección General de Seguros, (Varios años).

tasa de crecimiento del mercado asegurador de un 14,3 por 100 y con un volumen de negocio de 3.825 miles de millones de pesetas. De esta cifra 2.157 miles de millones de pesetas corresponden al ramo no vida y 1.667 miles de millones de pesetas al ramo vida.

Asimismo, la evolución de las tasas de crecimiento en el negocio de vida ha sido desigual en el periodo 1995-1999, debido, en primer lugar, a que se han formalizado importantes contratos a prima única para formalizar los compromisos por pensiones de las empresas con sus trabajadores para externalizar los fondos de las empresas y, en segundo lugar, debido a la mayor demanda de seguros vida-ahorro generada a raíz de la entrada en vigor de nuevas medidas fiscales. En particular cabe mencionar el espectacular crecimiento de los *unit linked* (3), que han canalizados grandes cantidades de ahorro asegurador. En efecto, el comportamiento del seguro de vida es muy sensible a la fiscalidad, y su crecimiento durante 1999 es debido, principalmente, al cambio del tratamiento tributario (4).

En definitiva, el volumen de primas del mercado asegurador español sigue una tendencia creciente hasta los 5.301 miles de millones de pesetas en 1999, que supone una tasa de crecimiento del 18 por 100 respecto al volumen de negocio del año anterior. De este negocio prácticamente 2,5 billones de pesetas pertenece al ramo no vida y 2,7 billones de pesetas al ramo vida, con tasas de crecimiento del 5 por 100 y del 32 por 100, respectivamente. Los ramos de mayor crecimiento son los seguros de vida colectivos (16,18 por 100), enfermedad (15,17 por 100), pérdidas pecuniarias (6,66 por 100), crédito (10,6 por 100) y multirriesgos (11,21 por 100) y especialmente el crecimiento experimentado por la modalidad de *unit linked* (348 por 100). Por otra parte, han registrado tasas negativas de crecimiento, el ramo de accidentes (-2,07 por 100) y el ramo de incendios (-27,03 por 100). En síntesis, los datos anteriores nos permiten confirmar la magnitud del cambio acaecido en el mercado asegurador. En el período de análisis las cifras de negocio se han incrementado a un ritmo considerable, superior al propio crecimiento del PIB, denotando no sólo la intensa progresión del seguro, sino su consolidación en la economía española. En 1990, la penetración del seguro en la economía supone el 3,69 por 100 del PIB. En cambio en 1999, dicha penetración, asciende al 6 por 100.

3. Concurrencia y concentración del sector asegurador

Los procesos de concentración del sector asegurador tienen constancia a través de un doble proceso, en primer lugar, la concurrencia y el grado de concentración absoluta y, dado que las medidas de concentración absoluta no consideran aspectos como el número total de empresas que integran la industria, ni las disparidades de tamaño que pueden suscitarse entre las mismas, se elabora, en segundo lugar, índices de concentración relativa, con el fin de contar con más elementos de juicio sobre el grado de concentración del sector.

Con respecto a la concurrencia, el sector asegurador español se ha singularizado, tradicionalmente, por una fuerte atomización. Desde

(3) En 1999, el negocio suscrito por esta modalidad de vida ascendía a 265.400 millones de pesetas.

(4) No obstante, el nuevo impuesto deparó algunos cambios negativos, por ejemplo, la desaparición de la deducción sobre primas y la consideración de sus rendimientos como incrementos del patrimonio.

CUADRO 2
GRADO DE CONCENTRACION ABSOLUTA DEL MERCADO ASEGURADOR
(Volumen de primas, en porcentaje)

Entidades	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
5 Primeras	22,50	17,10	24,38	18,95	18,10	17,85	15,55	24,80
10 Primeras	30,24	27,30	34,19	30,58	29,6	30,75	28,16	38,07
15 Primeras	44,55	35,60	41,82	40,77	39,4	41,48	38,81	48,74
25 Primeras	58,13	49,20	53,45	55,09	54,3	58,14	57,42	59,59
50 Primeras	80,3	69,30	72,41	77,72	70,05	81,25	82,71	87,62
75 Primeras	90,65	79,30	83,60	87,68	84,6	90,92	91,25	95,38
Compañías	430	415	400	379	374	392	378	407

Fuente: Dirección General de Seguros, (Varios años).

mediados de la década de los ochenta (5) se inicia un proceso de reducción en el número de entidades prosiguiendo sus efectos en la década de los noventa, con la excepción de los años 1997 y 1999, (Cuadro 2). En efecto, en los años 1997 y 1999 la tendencia de reducción se ve frenada, en parte debido a que la Ley obliga a la especialización (6) del ramo de vida mediante una sociedad específica. Y, en segundo lugar, debido a la creación de nuevas entidades, muchas de ellas promovidas por grupos bancarios.

Asimismo, en el citado Cuadro 2 recogemos el grado de concentración absoluta del mercado asegurador, confirmándose que la concentración del sector se acentúa entre los años 1992 y 1999. En 1999, observamos que las cinco primeras compañías absorben el 24,8 por 100 del mercado, aumentando la concentración respecto a los años anteriores. La misma conclusión obtenemos si observamos la participación para las diez y quince primeras compañías, es decir, éstas, también, aumentan su participación en 1999. Para el resto de intervalos la tendencia hacia la concentración es menos significativa.

La forma más común por la cual se está realizando el proceso de concentración es mediante la liquidación (7) de aseguradoras que no son viables económicamente, liberalizando cuotas de mercado que aprovecharán las empresas más competitivas, especialmente las de mayor tamaño, lo que ha supuesto que se incremente el negocio asegurador de las 75 primeras entidades. Rochina, M. E. (1995), confirma que en los procesos de absorción se han adquirido empresas relativamente pequeñas, con problemas patrimoniales, financieros y de gestión. Ésto puede suponer que a largo plazo las empresas pequeñas y medianas deberán redefinir su estrategia, o bien a través de una estrategia de especialización en determinados casos.

En otros casos se ha debido a procesos de absorción o fusión, bien para mejorar la gestión de las empresas absorbidas o para disponer de organizaciones de mayor dimensión y poder alcanzar un volumen de negocio que les permitan competir en economías de escalas. Asimismo se espera que la incorporación de España a la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, hará que «... los grandes grupos aseguradores europeos busquen la dimensión económica y geográfica óptima de sus actividades en un mercado mucho más amplio, según sus planes y estrategias, (UNESPA; 1998).

En definitiva, el grado de concentración se ha incrementado moderadamente para las setenta y cinco primeras aseguradoras, pero ha aumentado significativamente para las cinco, diez y quince primeras compañías, incrementándose, asimismo, la concentración relativa conforme se reduce el número total de aseguradoras del sector.

Sin embargo, la particularidad de examinar la estructura del mercado asegurador utilizando como herramienta los distintos índices relativos de concentración es debido a que hemos de considerar otras características endógenas como el número total de empresas concurrentes en el sector, así como el grado de disparidad advertida en los distintos tamaños de las aseguradoras. El grado de desigualdad empresarial, básicamente, queda expresado por el coeficiente o índice de

COLABORACIONES

(5) En 1984, el número de entidades aseguradoras es de 584 y en 1989 de 442 entidades.

(6) Sin embargo, para operar en el resto de ramos clasificados como no vida no se requiere distintas sociedades específicas, sino que basta con una única entidad organizativa.

(7) A través de la Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras (CLEA).

CUADRO 3
INDICES DE CONCENTRACION EN EL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL
(Valores obtenidos)

Indices	1992	1999
Gini	0,997269	0,994577
Herfindhal	0,021914	0,024026
Entropía	6,519941	5,946498
N.E.E (*)	45,6	42
Redundancia Relativa (**)	0,2547	0,3140
Entidades	430	407

(*) El número de entidades equivalentes se calcula de la forma siguiente: 1/índice de Herfindhal.
(**) Es una medida derivada de la entropía, que se interpreta en sentido opuesto. La redundancia relativa varía entre 0 y 1.
Fuente: Dirección General de Seguros y elaboración propia.

Gini. En cambio, la elaboración de los índices de Herfindhal y Entropía incorporan el número de empresas existentes y las posibles divergencias en sus dimensiones.

A la vista de los datos contenidos en el Cuadro 3, podemos deducir lo siguiente. El *índice de Gini* (8) nos muestra un importante grado de desigualdad del sector en los años 1992 y 1999. En 1999, prácticamente se mantiene esta desigualdad respecto a 1992, confirmándose que siguen existiendo un número de aseguradoras pequeñas, causantes del grado de desigualdad que prevalece en el sector.

En cuanto al *índice de Herfindhal* (9), a pesar de que sus valores distan bastante de una situación próxima al monopolio, nos expresa una tendencia hacia la concentración, aunque de escasa intensidad y con excesiva lentitud. Además, basándonos en el índice de Herfindhal podemos elaborar otra medida significativa, a saber, el *Número de Entidades Equivalentes (NEE)* de igual dimensión que operaría teóricamente en el sector. Esta medida nos permite comparar la disparidad existente entre el número teórico de entidades y su tamaño medio, con los tamaños observados en la realidad. En 1992, el Número de Entidades Equivalentes era de 45,6 aseguradoras, mientras que en 1999 fue algo inferior con 42 compañías de seguros. Esta situación teórica representa a una aseguradora que se caracteriza por una cuota de mercado aproximada del 2,3 por 100 y un volumen de negocio aproximado de 85.000 millones de pesetas.

Por lo que al *índice de Entropía* (10) se refiere, su valor es decreciente entre los años 1992 y 1999, deparándonos mayores niveles de concentración. Esta situación de mayor concentración, también ha sido corroborado a través del índice de redundancia relativa. En definitiva, los resultados ofrecidos por el coeficiente de Gini y los índices de Herfindhal y Entropía, nos confirman la tendencia de una lenta concentración, y dado que los índices son relativamente pequeños, el nivel de concentración del sector es poco relevante. El sector se sigue caracterizando por su elevada atomización, por lo que el proceso de concentración debe de continuar y acelerarse en los próximos años, tanto por la reducción del número de entidades como por el incremento de la dimensión empresarial de las aseguradoras.

En este contexto, cabe realizar el mismo tipo de análisis para los dos ramos generales que conforman la actividad aseguradora, teniendo como referentes los años 1992 y 1999. Para el ramo de vida, elaboramos los correspondientes índices de concentración, Herfindhal y Entropía, y las dos medidas que se derivan de ellos, a saber, la redundancia relativa y el Número de Entidades Equivalentes (Cuadro 4).

En 1992, el índice de Herfindhal nos depara un escasa concentración, ya que su valor se aproxima al valor mínimo de la función, por lo que estamos ante un mercado muy competitivo y escasamente concentrado. Este panorama aún se acentúa en 1999, año en el que concurre un mayor número de entidades dedicada al ramo de vida.

Esta tendencia la corrobora el número de entidades equivalentes de igual dimensión que operaría teóricamente en el ramo. En 1999, el Número de Entidades Equivalentes es de 23 aseguradoras, un número superior al que teóricamente operaría

(8) El dominio de la función es (0, 1). El índice alcanza valor cero cuando existe igualdad entre las aseguradoras y eleva su valor en la medida que aumenta la desigualdad.

(9) El dominio de la función es (1/n, 1). Cuando existe una sola empresa, monopolio, H adopta su valor máximo, H=1; y cuando dado un número fijo de empresas, éstas tengan una misma cuota (mercado muy competitivo), H adopta su valor mínimo, H=1/n.

(10) El dominio de la función es (0, log n). En situación de monopolio (n=1, c_j=1) el índice toma el valor mínimo = 0 y a medida que aumenta el número de aseguradoras, el índice aumenta de manera no lineal. Cuando todas las empresas tienen cuotas idénticas (c=1/n), el índice alcanza su valor máximo, $\log_2$ n).

CUADRO 4
INDICES DE CONCENTRACION POR RAMOS DE ACTIVIDAD
(valores obtenidos)

Ramos	Vida		No vida	
Indices	1992	1999	1992	1999
Herfindhal	0,05871897	0,0417065	0,0207552	0,02823122
Entropía	4,928299	5,3789239	6,0602850	6,0237958
N.E.E.	17	23	48	35
Redundancia Relativa	0,286466	0,28279	0,289322	0,28149
Entidades	120	181	369	337

Fuente: Dirección General de Seguros y elaboración propia.

en 1992, con 17 entidades. Por lo que al índice de Entropía se refiere, su valor crece entre los años 1992 y 1999, deparándonos, menores niveles de concentración. También, dicha evolución, ha sido corroborada a través de la redundancia relativa, cuyo menor valor confirma la misma tendencia hacia una menor concentración.

En el mercado de vida, la entrada de aseguradoras ha resultado relativamente sencilla. El proceso de desregulación y desintermediación financiera opera empujando a bancos y a compañías de seguros a buscar canales y negocios alternativos al tradicional. Esta situación ha generado, en la práctica, que las entidades bancarias comercialicen a través de su propia red de oficinas, fondos de pensiones y seguros, para lo cual crean entidades aseguradoras. Una de las características de nuestro país ha sido que una mayoría de los nuevos participantes son compañías de banca-seguros. En este sentido, un número importante de compañías aseguradoras han sido creadas por entidades bancarias. A modo de ejemplo, cabe citar la aseguradora Eurovida del grupo Allianz y Banco Popular, Bankinter Seguros de Vida, Barclays Vida y D.B. Vida.; Banesto Seguros. Además, de las aseguradoras creadas por las Cajas de Ahorros: Biharko Vida y Pensiones pertenecientes a las Cajas de Ahorros Vascas; CEP Vida de la Caixa Penedés; la aseguradora Mediterráneo Vida de la Cajas de Ahorro del Mediterráneo, Aseguradora Valenciana, Bansabadel Vida, etcétera.

En definitiva, los resultados ofrecidos por los índices de Herfindhal y Entropía, confirman una tendencia contraria a la concentración. El ramo de vida se caracteriza por su elevada atomización y disparidad en el tamaño de las aseguradoras de vida. Por lo que el proceso de concentración deberá afrontarse en los próximos años, tanto por la reducción del número de entidades como por el incremento de su dimensión.

Si analizamos la concentración del ramo no vida, los valores del índice de Herfindhal revelan que estamos ante un mercado muy competitivo y escasamente concentrado. No obstante, el valor del índice en 1999 con respecto a 1992 expresa una ligera tendencia hacia la concentración del ramo, aunque de escasa relevancia en cuanto a intensidad y tiempo de realización. Esta tendencia, también, se ha evidenciado en el cálculo del Número de Entidades Equivalentes de igual dimensión que operaría teóricamente en este ramo. En 1999, este número es de 35 aseguradoras inferior a las 48 entidades que teóricamente operarían en 1992.

Por lo que al índice de Entropía se refiere, su valor desciende entre los años 1989 y 1999, deparándonos, igualmente, una ligera tendencia hacia la concentración. No obstante, el índice de redundancia relativa se reduce entendiéndose, en este caso, que a pesar de la reducción del número de entidades, la disparidad entre ellas se mantiene e incluso llega a acentuarse. En definitiva, los resultados ofrecidos por los índices de Herfindhal y Entropía, nos confirman una lenta tendencia hacia la concentración del ramo, y dado que los índices son relativamente pequeños se corresponde, asimismo, a un ramo muy atomizado.

Por último, desglosamos, para el año 1999, los distintos ramos que integran el ramo general no vida con objeto de desvelar qué ramos son los que de una manera más notoria contribuye al grado de desigualdad y atomización del ramo general o, por el contrario, qué otros ramos contribuyen a su concentración, (Cuadro 5).

En este desglose, cabe señalar, en primer lugar, que a partir de los valores expresados por los distintos índices observamos que los ramos

CUADRO 5
INDICES DE CONCENTRACION POR RAMOS DE ACTIVIDAD NO VIDA
(Valores obtenidos, año 1999)

Ramos	Entidades	Entropía	Redundancia	Herfindhal	NEE
Accidentes	163	5,61005	0,23660	0,02972	35,4
Enfermedad	82	3,96212	0,37678	0,10150	33,6
Asistencia Sanitaria	104	4,21605	0,37078	0,11984	9,85
Transportes Cascos	57	3,93541	0,32530	0,08774	8,34
Transportes Mercancías	70	4,18758	0,31679	0,07528	11,3
Incendios	118	2,99366	0,56504	0,26175	13,2
Otros Daños	108	4,65305	0,31115	0,05594	3,80
Responsabilidad Civil Autos	87	4,76025	0,26116	0,06174	17,8
Otras Garantías	75	4,48578	0,27983	0,07725	16,2
Responsabilidad Civil	107	4,73687	0,29735	0,05985	12,9
Crédito	21	1,38596	0,68445	0,59072	16,7
Caución	26	3,10969	0,33842	0,16560	1,69
Perdidas Pecuniarias	62	3,16986	0,46762	0,27684	6,08
Defensa Jurídica	30	2,73477	0,44266	0,25849	3,61
Asistencia	77	4,55659	0,27289	0,05928	16,8
Decesos	79	2,87810	0,54343	0,24470	4,08
Multirriesgo Hogar	106	4,89528	0,27239	0,04591	21,7
Multirriesgo Comercio	79	4,40259	0,30153	0,06963	14,3
Multirriesgo Comunidad	69	4,16613	0,31797	0,08125	12,3
Multirriesgo Industriales	66	4,28488	0,29109	0,07848	12,7
Otros Multirriesgo	47	2,68068	0,51739	0,31780	3,01

Fuente: Dirección General de Seguros y elaboración propia (2000).

que muestran un mayor grado de igualdad en términos de participación en el mercado son el ramo de incendios, crédito y asistencia sanitaria. Además, el ramo de incendios y asistencia sanitaria se caracterizan porque en ellos operan un gran número de entidades. Otros ramos que contribuyen a que el ramo no vida esté más concentrado son el ramo de Enfermedad, Perdidas Pecuniarias Defensa Jurídica y Otros Multirriesgos.

El resto de ramos, sin embargo, presenta un elevado grado de atomización y desigualdad, entre los que mencionamos: Accidentes, Autos, Transportes Cascos, Transportes Mercancías, Responsabilidad Civil Autos, Otras Garantías, Caución, Asistencia, Multirriesgo Hogar, Multirriesgo Comunidad y Multirriesgo Industriales. En definitiva, el ramo general no vida está integrado por una mayoría de ramos que se caracteriza por valores relativamente pequeños: estamos ante ramos muy atomizados, con excesiva concurrencia en mucho de ellos para un mercado relativamente pequeño.

4. La demanda de seguros en España

Una vez abordados los aspectos que describen la oferta aseguradora, a continuación, resulta oportuno indagar sobre el gasto realizado en el seguro por las economías domésticas, describiendo el mercado asegurador por el lado de la demanda y profundizando, al tiempo, en las motivaciones y en los factores cualitativos que la determinan.

La demanda de seguros se concibe, básicamente, con una doble finalidad: como demanda de seguridad frente a situaciones de incertidumbre económica o personal, y, en segundo lugar, como demanda financiera para proporcionar ahorro o previsión ante el futuro. En este sentido, Pfeffer, I. y Clock, D.F. (1984), sostienen que entre los servicios económicos que presta el seguro están: «... la capitalización de unos posibles pagos; el facilitar un procedimiento de ahorro e inversión; seguridad y garantías crediticias; reducción de los márgenes de inseguridad en el planeamiento de negocios, y reducción de la carga social que sea resultado de la incapacidad de la víctima para hacer frente a las consecuencias financieras de las contingencias asegurables».

Los factores que explican la demanda del producto asegurador se deben a variables de muy diversa condición, por ejemplo, variables políticas, sociales, económicas, personales, etcétera. Por ello cabe hacer una distinción entre factores de tipo cualitativo, relacionados con aspectos demográficos o sociológicos, y factores de tipo cuantitativo, con una estrecha vinculación en función del crecimiento económico. En primer lugar, nuestro propósito reside en aclarar este compen-

dio de variables, que repercuten en la demanda de seguros y, en segundo lugar, analizar la evolución del gasto de los consumidores en seguros.

Dentro de las variables que repercuten en la demanda de seguros cabe subrayar las nuevas exigencias de los clientes en su deseo de satisfacer necesidades cada vez más específicas, que junto a los mayores niveles de educación motivan a los asegurados a demandar mejor calidad en los servicios y productos más imaginativos. Estos mayores niveles de educación les permiten comprender mejor en qué consisten los productos que compran y en qué condiciones, por lo que las aseguradoras deberán de prepararse para una clientela más conocedora y exigente en sus demandas.

En primer lugar, el seguro es el sistema de previsión preferido de forma mayoritaria por el público para hacer frente a las distintas preocupaciones, por ejemplo, muerte, daños en el hogar y otros daños económicos. «En los últimos siete años, la preocupación del público español, ante circunstancias de carácter adverso, ha cambiado, pasando de otorgar una mayor importancia hacia los aspectos materiales en un principio, a una posición prioritaria de carácter personal en una última etapa (ICEA; 1998).

COLABORACIONES

En segundo lugar, los productos aseguradores se incluyen cada vez más en la cultura financiera de los consumidores, como fórmulas de ahorro-previsión. Una mayor cultura financiera caracterizada por la mayor sensibilidad a los precios y a la calidad de los servicios y por un interés creciente del consumidor hacia la demanda de productos de mayor rentabilidad financiero-fiscal. En este sentido, en el segmento de rentas altas, el principal motivo de compra, además de la previsión, son las ventajas fiscales, en cambio en las clases media y baja su principal motivación es realizar una inversión con objeto de obtener cierta rentabilidad. Por lo tanto, los segmentos de altos niveles de renta se inclinan por los productos vida, habida cuenta de su mejor rentabilidad financiero-fiscal (11). Por ello, el seguro de vida está percibiéndose, en un sentido amplio, como un producto de ahorro que, con la introducción de productos mixtos por parte de bancos y cajas de ahorros ha contribuido a fomentar su imagen de producto de ahorro.

Otro aspecto de la demanda que afecta al consumo de seguros es el cambio relacionado con la demografía, la cual presenta implicaciones favorables para la industria aseguradora. En este contexto, el intervalo de mayor población, en nuestro país, está situado en la banda de edad entre los treinta y los cuarenta y cinco años, segmento de población que manifiesta una mayor necesidad de adquirir un seguro, con intención de cubrir su situación patrimonial o personal. Con los cambios acaecidos en la composición de las edades, incrementándose la población de edad superior a los 50 años y el declive de los segmentos de menor edad, cabe esperar una demanda creciente de productos, servicios y rentas regulares en la jubilación y, consiguientemente, un despegue del seguro en respuesta a estas nuevas exigencias.

A este respecto, la estructura de la población española ha variado significativamente. Si en el año 1970, los menores de 15 años suponían el 26 por 100 de la población total, en contraste con el 11 por 100 que representaban las personas mayores de 65 años. En el año 2000 estos porcentajes se cifraban en el 15 y 19 por 100, respectivamente. Asimismo, en las estimaciones realizados por el Instituto Nacional de Estadística, proyectando las edades para el año 2040, se espera que el porcentaje de la población jubilada sea al 33 por 100.

Así pues, debido al progresivo envejecimiento de la población dificultará la obtención de recursos suficientes para garantizar las prestaciones sociales. En estas circunstancias se hace necesario un sistema complementario o alternativo que permita fórmulas de ahorro-capitalización para solventar el problema de ciertos segmentos de la población. En este sentido, la encuesta de junio de 1999 realizada por Gallup (12) concluye que

(11) La nueva fiscalidad o cambios introducidos por la nueva Ley 40/1998 ha afectado a todas las fórmulas de ahorro-previsión. En este sentido, uno de los principales protagonistas de la reforma han sido los seguros, que pese a perder su calificación de variación patrimonial, a plazos de entre tres y diez años han mejorado su fiscalidad notablemente en relación con otros productos (GONZALEZ-PARAMO, J. M. y BADENES PA, N., 1999, página 47).

(12) Las encuestas son realizadas por GALLUP para conocer cuatrimestralmente las actitudes y previsiones económicas de los

una amplia mayoría de los españoles, el 75 por 100, cree razonable ahorrar por diversas razones, destacando: el sentimiento de incertidumbre, el miedo al paro, a la jubilación anticipada, a sostener a los hijos mayores en el hogar y, por parte de los jubilados el mantener su actual nivel de vida, lo cual considera improbable con unas pensiones públicas sujetas a un lento crecimiento (Alvira, F. y García J.; 1999).

Otra de las variables determinante de la demanda de seguros es el crecimiento económico. En efecto, el desarrollo de la actividad económica y la elevación del nivel de vida de un país crea mayor necesidad de cobertura o aseguramiento. Por el contrario, un desfavorable marco económico, con elevada inflación incide desfavorablemente en el proceso de ahorro, reduciendo el poder de compra y repercutiendo en el rescate de los capitales asegurados. En efecto, la actividad aseguradora está condicionada por el desarrollo económico, subrayamos que el incremento de los ingresos o renta per cápita se traduce en incrementos más que proporcionales de la demanda de seguros. Este hecho es debido a que la elasticidad renta del seguro es superior a la unidad (13). En nuestro país, la renta (14) per cápita ha pasado de 894.456 pesetas en 1985 a 2.359.456 pesetas en 1999. Por lo tanto, en la medida en que esta magnitud se eleva, proporciona una creciente e intensa demanda de seguros. También, el desarrollo de la actividad aseguradora se justifica por el propio incremento de la riqueza. El incremento de ésta da lugar a una mayor demanda de propiedades, tales como viviendas, vehículos, etcétera, y en general bienes duraderos susceptibles de ser asegurados (15).

Sin embargo, la dependencia del seguro de vida como producto con características financieras, se explica, además de por la evolución del PIB, por otros factores como la variación de las tasas de ahorro de las economías domésticas, la fluctuación de los tipos de interés, específicamente aquellos contemplados desde un horizonte temporal a largo plazo, y se explica, también, por la tasa de inflación. Una reducción de los tipos de interés tiene efectos perniciosos sobre la demanda de seguros de vida, de forma semejante a cualquier otro tipo de producto financiero, sustituyendo la tenencia de activos a largo plazo por activos a corto plazo.

A continuación, desde la óptica cuantitativa, abordamos la demanda de seguros a través del gasto por habitante y año. El análisis de esta relación nos encauzará hacia dos reflexiones en estrecha conexión con otros dos enfoques: una primera reflexión que se obtiene con respecto a la propia evolución del gasto por habitante y año; y en la segunda, argumentar el cambio de la estructura de demanda de seguros, ponderando el peso de los diversos ramos generales.

Con tal propósito, se ha elaborado el Cuadro 6 que contiene la información concerniente al gasto por habitante y año dedicado al seguro en nuestro país, desde 1990 hasta 1999. En los primeros años de la década de los ochenta, el mayor gasto por habitante y año se destina al ramo no vida, predominando la participación del ramo de automóviles.

En el año 1990, el gasto por habitante y año asciende a 42.485 pesetas. De este gasto 30.466 pesetas por habitante y año corresponde al gasto realizado en seguros no vida. En cambio, el gasto destinado al seguro de vida es de 12.019 pesetas por habitante y año. Un punto a destacar en la evolución tiene lugar en 1991, en el cual se experimenta un sensible aumento en el gasto total por habitante y año dedicado al seguro. La causa principal que lo provoca es el fenómeno de las primas únicas que se incrementa de forma considerable durante este año.

Durante los años 1992, 1993 y 1994 se mantiene la dinámica creciente del gasto, aunque con menor intensidad en 1993. Desde 1994 hasta 1999 la expansión del gasto ha sido más modera-

españoles mayores de 18 años. La muestra es de 2.000 personas y de ámbito nacional. El trabajo de campo se realizó en junio de 1999.

(13) MARTINEZ REGO, A. (1992, página 1.249) calcula la elasticidad entre PIB y primas, estimándose en 2,11 por 100, es decir, se constata que el ritmo de crecimiento de las primas es superior al de la economía en general.

(14) Fuente: Fondo Monetario Internacional.

(15) Se produce un fenómeno paralelo al seguro de vida en los seguros de daños, en el sentido de que cada grado de desarrollo económico aumenta los riesgos de manera más que propocional por lo que supone una demanda también más que proporcional de cobertura de seguro.

CUADRO 6
GASTO POR HABITANTE Y AÑO DEDICADO AL SEGURO (EN PESETAS Y EN PORCENTAJE)

Años	Total	Crecimiento	Vida	Crecimiento	No vida	Crecimiento
1990	42.485	6,85	12.019	1,33	30.466	9,19
1991	52.297	23,0	16.704	38,90	35.593	16,82
1992	60.996	16,60	20.718	24,03	40.278	13,16
1993	66.743	9,42	22.316	7,71	44.427	10,30
1994	86.094	28,9	36.992	65,76	49.102	10,52
1995	86.418	1,0	35.067	-2,50	51.315	4,40
1996	97.383	7,0	42.461	17,72	54.920	7,02
1997	106.324	9,1	49.945	17,6	56.353	2,6
1998	113.408	6,6	53.110	6,3	60.247	6,9
1999	134.137	18	70.673	33	63.465	5,3

Fuente: UNESPA e INE (varios años). Elaboración Propia.

da, destacando la tasa de crecimiento del 18 por 100 en 1999. En este año el volumen de gasto dedicado al seguro asciende a 134.137 pesetas por habitante y año, y es la primera vez que el gasto en vida supera al gasto por habitante y año realizado en los ramos no vida, concretamente 70.673 pesetas frente a las 63.465 pesetas del ramo no vida.

Una vez contemplada la evolución del gasto de los consumidores, profundizaremos en el cambio estructural en la demanda de seguros. En este sentido, en los primeros años de la década de los noventa la participación estructural se centraba en el gasto no vida. En 1990, el gasto dedicado al ramo no vida representa el 72 por 100 del total frente al 28 por 100 del ramo de vida. Sin embargo, en el transcurso del período van reduciéndose las distancias en virtud de una mayor progresión del gasto realizado en el ramo de vida respecto al gasto dedicado a los seguros no vida. Finalmente, en 1999 y por primera vez, la estructura de demanda se invierte con un 52 por 100 para el ramo de vida frente a un 48 por 100 para el ramo no vida.

COLABORACIONES

En definitiva, la demanda de seguros se explica, básicamente, por variables económicas y personales. El crecimiento potencial del gasto de los consumidores en seguros se verá favorecido por el crecimiento económico general y por un cambio de actitudes y condiciones cada día más favorables hacia el seguro.

5. Conclusiones y reflexiones finales

Finalmente cabe extraer algunas de las reflexiones más significativas. En primer lugar, el seguro como institución fomenta el desarrollo socioeconómico a través de una doble vía. En primer lugar: actúa como garante de la economía productiva, facilitando, por ejemplo, montajes industriales, construcciones y reparando elementos siniestrados, cumpliendo, en definitiva, una función subsidiaría en el proceso producción; y, en segundo lugar como inversor, institucional el seguro se constituye en fuente de financiación para el desarrollo de nuevos proyectos de inversión.

Esta importante labor de contribución al desarrollo socioeconómico se afianza en la última década en virtud de la propia expansión del negocio asegurador y su consolidación en la economía. Una expansión que justifica la necesidad de disponer de una adecuada estructura de mercado con objeto de garantizar su labor desde la perspectiva socioeconómica.

A este respecto, en los últimos años, la nota predominante ha sido la de un lento proceso de reestructuración y modernización, marcado por una insuficiente reducción del número de entidades concurrentes, y por una tenue tendencia hacia la concentración. El mercado asegurador presenta un índice de fragmentación muy elevado: los diez mayores grupos controlan el 43 por 100 de las primas en claro contraste, por ejemplo, con Alemania y Francia, donde controlan el 83 por 100 y 63 por 100, respectivamente. Es por tanto, un mercado pequeño para el número actual de aseguradoras. A esto cabe añadir que la concentración del sector se ha visto frenada por el ramo de vida, y por algunos otros ramos no vida que presenta una elevada atomización. En definitiva, un mercado que aún debe evolucionar para lograr una mayor concentración de negocio y una equiparable dimensión empresarial.

Por el lado de la demanda, destacamos su dependencia con el crecimiento económico general y con los cambios de actitudes y nuevas condiciones socio-culturales de los consumidores cada día más favorables hacia el aseguramiento. Las nuevas condiciones han propiciado la expansión del seguro y, en particular, del seguro de vida. En efecto, en el decurso de la década pasada, el ramo vida ha acaparado un mayor protagonismo, hasta elevar su participación al 52 por 100 del total del negocio asegurador a finales de 1999. Por último, es significativo señalar que el ramo de vida por sus características es un ramo de naturaleza financiera y su crecimiento es imputable a una mayor implantación del seguro como competidor activo del sistema financiero con otros intermediarios, particularmente bancarios, por la captación del ahorro procedente de las economías domésticas.

Bibliografía

1. ALVIRA, F. y GARCIA, J. (1999): «1999: un año incierto para el ahorro», *Cuadernos de Información Económica*, número 151, páginas 62-72.
2. BENGOECHEA, J. y PIZARRO, J. (1994): «El catalizador del cambio en el negocio bancario. La desintermediación», *Papeles de Economía Española*, número 48, páginas 78-89.
3. BUSQUETS ROCA, F. (1988): *Teoría General del Seguro*, Vicens-Vives, Barcelona.
4. CARBO VALVERDE, S. y RODRIGUEZ FERNANDEZ, F. (1999): «El ahorro familiar: situación y previsiones para 1999», *Cuadernos de Información Económica*, número 151, páginas 97-106.
5. DIRECCION GENERAL DE SEGUROS, (1993): «El sector seguros en 1992», *Boletín ICE Económico*, número 2374, páginas 1807-1812.
6. DIRECCION GENERAL DE SEGUROS, (Varios años): *Memoria Estadística de Seguros Privados*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
7. DIRECCION GENERAL DE SEGUROS (Varios años): *Balances y cuentas, entidades aseguradoras*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
8. DIRECCION GENERAL DE SEGUROS (1999): *Seguros y fondos de pensiones. Informe 1998*, Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de economía, Madrid.
9. ESTEBAN, L. (1988): «El sector del seguro privado español: cifras y análisis», *Hacienda Pública Española*, número 98, páginas 25 -36
10. ESTEBAN, L. (1993): «El mercado español de seguros», *Información Comercial Española*, número 715, páginas 15-44.
11. FERNANDEZ CORDON, J. A. (1998): «Proyecciones de la población española 1991-2026. Revisión 19997», *Documento de trabajo FEDEA* 98-11, Madrid.
12. FERNANDEZ CORDON, J. A. (1998): «El envejecimiento de la población española», *Papeles de Economía Española*, número 77, páginas 91- 103.
13. FERNANDEZ-LAYOS RUBIO, J. (1993): «Soluciones al problema de la Jubilación», *Gerencia de Riesgos*, número 3, páginas 45-54.
14. FLORES, T. (1992): «El sector del Seguro privado en España», *Revista Española de Seguros*, número 56, páginas 7-56.
15. FUNDACION MAPFRE ESTUDIOS (Varios años): *El mercado español de seguros*, Madrid, Fundación Mapfre Estudios.
16. GONZALEZ-PARAMO, J. M. y BADENES PLA, N. (1999): «La fiscalidad del ahorro financiero y el principio de neutralidad: efectos de la reforma del IRPF. de 1999», *Cuadernos de Información Económica*, número 151, páginas 39-61.
17. HERCE, J. A. (1994): *Consecuencia socio-económicas de las tendencias demográficas españolas*, documento de trabajo 17, Fundación de Estudios de Economía Aplicada.
18. ICEA (Varios años): *El español y la previsión*, Documentos que recoge los resultados de las encuestas realizadas por ICEA.
19. INE (Varios años): *Boletín Mensual de Estadística*, Madrid.
20. MANZANO, A. (1994): «Dimensión empresarial, concentración e internacionalización«, ponencia, *II Encuentro del Sector Asegurador*, Madrid.
21. MARTINEZ MARTINEZ, M. A. (1994): «La función económico-social del seguro», Conferencia ofrecida en las *Jornadas sobre la Función Social del Seguro Privado*, organizadas por la Federación Estatal de Seguros de CC.OO. el 1 de Diciembre de 1994.
22. MARTINEZ REGO, A. (1992): »El sector asegurador en la economía española, *Boletín Económico de ICE*, número 1321, páginas 1.246-1.250.
23. PICAZO, A. J. (1995): «Cambios estructurales recientes en el mercado español de seguros», *Revista ICE*, marzo, número 739, páginas 165 a 174.
24. ROCHINA, M. E. (1993): *Reestructuración Empresarial en el Sector de Seguros*, trabajo de investigación del Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia.
25. ROCHINA, M. E. (1995): »Probabilidad de absorción en empresas de seguros», *Revista de Economía Aplicada*, número 5, (volumen II), páginas 139 -149.
26. SEGURA, J. (1995): «El sector seguros en España: situación y perspectivas», *Ponencia en Jornada sobre Seguro, Ahorro y Fiscalidad*, UNESPA.
27. UNESPA (Varios años): *Información Estadística del seguro privado*, Editorial Aseguradora S.L.
28. UNESPA (1998): «Impacto de la moneda única en el sector asegurador», *documento de trabajo*, UNESPA.

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de julio de 1995, salvo que exista reglamento específico que lo modifique

Plátanos	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.° 2362/98
Mandioca	SESENTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.° 2245/90 Art. 7
Productos agrícolas: Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.° 1199/95

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («*BOE,* 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caución».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros,* pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:
MINISTERIO DE ECONOMIA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:
INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caución).*

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:
MINISTERIO DE ECONOMIA
SERVICIO DE FIANZAS
P.° Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS
SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid
Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13