

La penetración en España del seguro “no vida” en comparación con los países avanzados: un análisis de grupos estratégicos

Leonardo Caruana de las Cagigas

Departamento de Teoría e Historia. Universidad de Granada

Pilar Fernández Sánchez

Departamento de Métodos Cuantitativos. Universidad de Granada

Rosaura Fernández Pascual

Departamento de Métodos Cuantitativos. Universidad de Granada

Resumen

En este artículo exponemos la evolución del seguro “no vida” a lo largo de un periodo relativamente largo, desde 1980 hasta 2012 demostrando la mejora que ofrece el sector a través de la variable penetración. Así observamos que en el decenio de los ochenta España estaba por detrás de los países más avanzados y en las siguientes décadas su situación mejoró significativamente. Para este análisis utilizamos la filosofía de teoría de grupos estratégicos aplicada al sector asegurador que confirma la positiva evolución, incorporamos descriptivos por países y la diferencia entre valores de penetración con España. Por último, explicamos brevemente su proceso en los ramos más importantes del seguro “no vida”.

Palabras clave: seguros, países avanzados, comparativa

Clasificación AMS: 91G70 y 00A06

The insurance penetration in Spain “non life” compared with advanced countries. A analysis of strategic groups

Abstract

In this article, we present the evolution of non-life insurance over a relatively long period, 1980 to 2012. The reason is to demonstrate the improvements offered by the sector. Thus we have in the early eighties Spain was behind the more advanced countries. In the following decades, the situation improved significantly. For this analysis, we used the philosophy of strategic groups theory applied to the insurance sector confirming the positive trend. In addition, we incorporate descriptive by

countries and the difference between penetration values with Spain. Finally, briefly we explain their process in the most important branches of non-life insurance.

Keywords: insurance, advance countries, comparative.

AMS Classification: 91G70 y 00A06

1. Motivación y objetivo

Es indudable que la función principal del sector asegurador es ofrecer protección ante riesgos de diversa naturaleza, convirtiéndose en una actividad en constante crecimiento en una Economía de Mercado desarrollada.

El seguro “no vida” se ha desarrollado de manera muy satisfactoria en los últimos decenios en España. La oferta de servicios se incrementa y aunque en muchos rankings se considera como un sub-sector del sector financiero, no es del todo preciso, pues claramente se abre a actividades que poco tienen que ver con el sector financiero, como, por citar las más importantes en volumen económico, el seguro de automóvil, el seguro de salud o el seguro de hogar.

La importancia del estudio de la estructura de este sector estriba en que su nivel de desarrollo es uno de los que mejor señalan el nivel económico de un país (Pinillos y Martín, 1998). Entre los principales indicadores para medir el desarrollo y su evolución se encuentra la tasa de penetración, definida como las Primas totales generadas expresadas como un porcentaje del PIB, siendo clave para medir su madurez.

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución de la penetración del sector asegurador “no vida” en España entre 1980 y 2012, comparándola con la de Europa de los 15 y otros países referentes como son: Japón, Suiza y EE.UU.

Para ello, se lleva a cabo un análisis factorial para determinar los periodos internos de estudio y a continuación se aplica la teoría de grupos estratégicos con el fin de:

1. Encontrar los grupos estratégicos de países en los periodos en que se ha dividido el estudio.
2. Examinar la trayectoria que ha seguido España a lo largo del tiempo.
3. Analizar la evolución del número de grupos estratégicos durante el período considerado.
4. Valorar las tasas de movilidad a través de los grupos estratégicos.

2. Revision de la literatura

El sector del seguro hasta fechas recientes ha sido principalmente estudiado por periodistas/investigadores como Manuel Maestro (1993) y más recientemente por historiadores económicos como son Esperanza Frax Rosales y María Jesús Matilla Quiza (1996), Jerònia Pons Pons (2002, 2003, 2005, 2012, 2014), José Luis García Ruiz (2009, 2010, 2014), Gabriel Tortella Casares (2014), Alberto Manzano Martos (2014) y

Leonardo Caruana de las Cagigas (2009, 2010, 2014, 2015, 2016). Además es necesario destacar la labor importante de la administración pública organizada a través de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Su labor más destacada es de control y regulación, pero para ello precisa de expertos que suministran análisis y datos claves para entender con rigor y profundidad la actividad aseguradora. Desde la iniciativa privada están dos instituciones claves: la patronal UNESPA (Unión Española de Entidades Aseguradoras, Reaseguradoras y de Capitalización) e ICEA (Institución Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones). La primera desde 1977 creó un organismo para encauzar los intereses del sector y desde entonces realiza una tarea muy importante en investigaciones referidas a los distintos ramos del seguro, y por su parte ICEA lleva haciendo lo mismo desde 1963. Cabe añadir por último las fundaciones pertenecientes a las entidades aseguradoras más importantes que realizan investigaciones muy específicas sobre distintos aspectos de las modalidades de seguro, por ejemplo la Fundación MAPFRE, la Fundación Catalana Occidente o la Fundación de la Mutua Madrileña. En el plano internacional son sobre todo clave Sigma, patrocinado por Swiss RE, y la patronal europea del seguro *Insurance Europe*, así como desde 1982 el Comité de Seguros y Pensiones Privados (IPPC) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que desarrolla estudios que analizan la evolución en los países desarrollados.

3. Datos

Se dispone de información de los valores de penetración para el periodo 1980-2012, correspondiente a la Europa de los 15, es decir, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, y Suecia, así como Japón, Suiza y Estados Unidos. La base de datos ha sido facilitada por Swiss Re, que desde 1970 suministra una cantidad ingente de información sobre distintos aspectos del sector asegurador, con más de 7000 datos diferentes, y que además se incrementa con aproximadamente 300 nuevos datos anuales para realizar una aproximación a una realidad, que día a día es más compleja.

Presentamos una tabla resumen de los datos del período 1980-2012 en su conjunto, (Tabla 1 del anexo) y en el Gráfico 1 se compara la evolución de España con los países anteriormente citados, la Unión Europea de los 15 y la media de todos los países (incluido España).

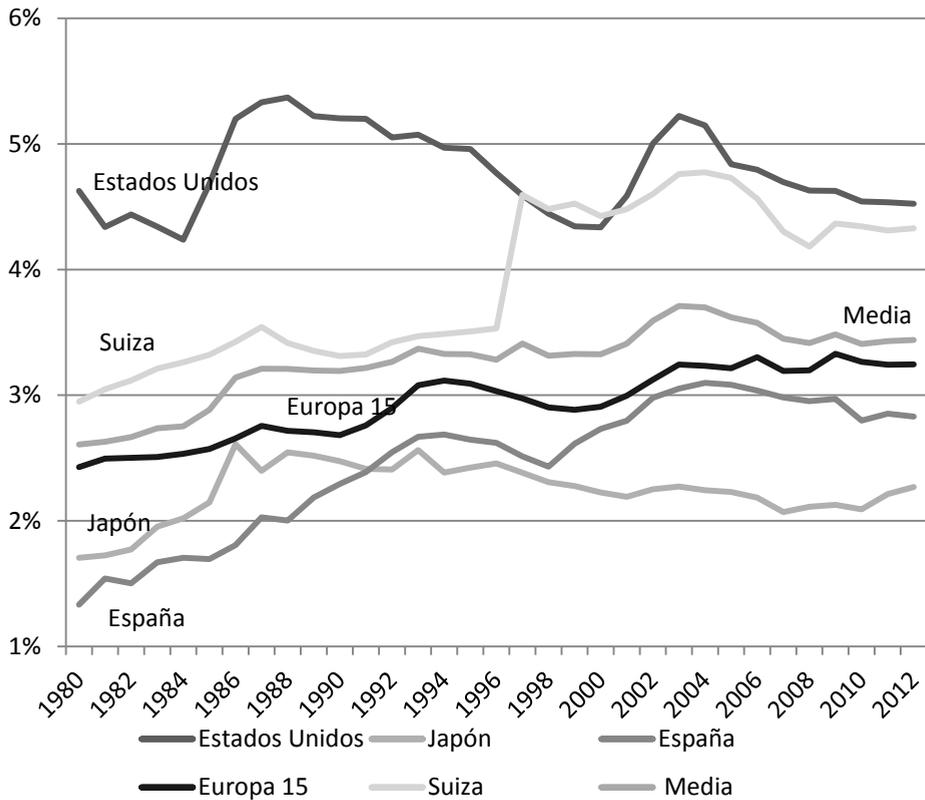
En la evolución de la posición según valor de la penetración del país 1980-2012, son los Estados Unidos los líderes con un breve periodo de dominio Suizo a finales del siglo XX. La media está ligeramente por encima de la Europa de los 15, seguida al inicio por Japón, pero en la década de 1990 fue superado por España.

Como puede observarse, es relevante destacar el atraso de nuestro país en 1980, tanto en comparación con todos los países, como con el conjunto de países de la Europa de los 15. Claramente, el seguro de “no vida” estaba escasamente desarrollado en España. De manera constante y muy positiva a lo largo del decenio de los ochenta se produce una reducción de la brecha de España con la media Europea. Es, consecuentemente, el

momento del despegue (*take off*) de la actividad aseguradora en nuestro país y precisamente coincide con el periodo de la integración en la Comunidad Económica Europea en 1986. Esta evolución siguió mejorando hasta el 2007 en donde prácticamente es la misma que la media de los 15.

Gráfico 1

Evolución de la penetración del seguro en España, Estados Unidos, Suiza, Japón, Europa de los 15 y la media de todos (1980-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos de Swiss Re, Sigma database.

Con los datos hasta 2012 debemos destacar que la crisis afectó, en el sector del seguro “no vida”, prácticamente de la misma manera a los países de la Unión Europea, eso sí, bastante alejados de Suiza y Estados Unidos. Aunque se ha vuelto al porcentaje de 1991, poco tiene que ver con ese momento pues el volumen de la actividad es mayor, más eficiente y ofrece más servicios. A diferencia de la frase de Jorge Manrique en las Coplas por la muerte de su padre: “cualquier tiempo pasado fue mejor”, en la actividad que nos ocupa, al haber sufrido el sector del seguro menos la crisis, esa afirmación en modo alguno se cumple. De hecho, el gran poeta español en la obra anterior también

decía: “cómo, a nuestro parecer”, pues si trasladamos ese parecer al sector del seguro los datos demuestran una situación mejor que la que hubo en 1991.

4. Metodología

En esta sección se considera la filosofía de la teoría de grupos estratégicos aplicada al sector asegurador (Fiegenbaum y Thomas 1990a, 1990b, 1995, 2001) con el objetivo de analizar la evolución temporal de la penetración del sector asegurador “no vida” durante el periodo 1980-2012.

Generalizando el concepto grupo estratégico acuñado por Hunt (1972), y Porter (1979), definiendo grupo estratégico como “un grupo de empresas que siguen estrategias similares en términos de las variables claves de éxito”, en este trabajo se estudia la posición estratégica de un país en relación con las posiciones estratégicas del resto de países involucrados en este estudio.

En este contexto, el análisis de los países considerados puede servir para valorar los resultados de las políticas económicas desarrolladas, y sobre todo para constatar la mejora sustancial que tiene lugar en nuestro país, durante el periodo analizado.

Tradicionalmente el análisis de grupos estratégicos se ha centrado principalmente en la identificación de grupos homogéneos según alguna distancia definida, (Fiegenbaum y Thomas 1990a, 1990b, 1995, 2001, Sancho Esper et al., 2008) y en el estudio de la estabilidad en el tiempo de las estructuras de los grupos.

El análisis de la estabilidad pretende analizar las estructuras de los grupos, de forma dinámica, para comprobar si existe movilidad entre los grupos a lo largo del tiempo o, si por el contrario, existe estabilidad. En este proceso es de vital importancia identificar los periodos de estabilidad estratégica (ver Fiegenbaum y Thomas (1990a, 1990b), Cool y Schendel, (1988)). Siguiendo estas recomendaciones, se ha aplicado inicialmente, un análisis factorial exploratorio de componentes principales, para determinar los periodos de tiempo latentes que consideraremos periodos de estabilidad estratégica. El análisis factorial es una técnica multivariante de reducción de datos, que pretende encontrar grupos homogéneos de variables, formados por los valores de penetración anual que presentan mayor correlación, procurando que unos grupos sean independientes de otros. El objetivo es encontrar el número mínimo de dimensiones (en nuestro caso penetraciones) capaces de explicar el máximo de la información recogida en la muestra.

A continuación, una vez fijados los bloques temporales, se ha aplicado un análisis clúster jerárquico con el fin de identificar los grupos de países estratégicos en los periodos considerados. En un primer paso, se identifica el número de grupos en cada periodo. En segundo lugar, se aplica un análisis clúster no jerárquico, para optimizar la asignación de países a cada grupo atendiendo a la división temporal obtenida mediante el análisis factorial.

El análisis clúster es una técnica multivariante, que se utiliza para clasificar un conjunto de individuos en grupos homogéneos. Tras definir una medida de similaridad, se

maximiza la homogeneidad dentro de cada grupo, intentando que los grupos obtenidos sean lo más heterogéneos posible entre sí.

Finalmente con fines confirmatorios, se considera un análisis discriminante para validar si la asignación/clasificación de países, se realiza de forma similar a la obtenida mediante el análisis cluster. La diferencia fundamental entre el análisis cluster y el discriminante reside en que en el análisis cluster los grupos de países son desconocidos a priori y queremos determinar su número y composición; mientras que en el análisis discriminante, se conocen los grupos y se pretende saber en qué medida las variables seleccionadas (penetración anual) asignan correctamente los países, a los grupos inicialmente considerados.

Los análisis estadísticos se han realizado utilizando SPSS 20.0

5. Resultados

Para justificar y determinar los bloques temporales se aplicó inicialmente, un análisis factorial para identificar las relaciones temporales subyacentes entre los valores de penetración considerados (Hair et al. 1999). Los tres factores (ortogonales) obtenidos permitieron identificar los siguientes periodos de tiempo que explican el 97,5% de la variabilidad de la muestra: 1980-1999, 2000-2005 y 2006-2012. (Ver Tabla 2 del Anexo). De esta manera se resolvió el posible problema de multicolinealidad tras encontrar correlaciones en las etapas 1980-1990 y 2000-2003, superiores al 0.9.

La Tabla 3 del Anexo recoge las puntuaciones factoriales para las componentes rotadas. Para facilitar la discriminación se consideraron las variables cuyo peso o coeficiente de estructura fue superior a 0.7 en el factor asociado y menor de 0.5 en el resto. De esta manera se redujo el número de variables involucradas.

Posteriormente, se ha utilizado un análisis de conglomerados (clúster jerárquico) para determinar los grupos en los tres periodos considerados. Los grupos identificados se recogen en la Tabla 1 (Ver Figuras 1-3 del Anexo). Cabe destacar la situación de Estados Unidos y Grecia cuyos niveles de penetración están claramente alejados de los del resto de países en la primera etapa, por lo que no aparece en ninguno de los tres cluster, y Holanda, que en el tercer periodo se independiza del grupo formado con Estados Unidos y Suiza en los años 2000-2005 y queda también fuera de los tres cluster considerados.

Tabla 1

Análisis clúster. Composición en los tres periodos considerados

	<i>Grupo I</i>	<i>Grupo II</i>	<i>Grupo III</i>
Periodo 1980-1999	Finlandia	Bélgica	
	Italia	Francia	
	Suecia	Reino Unido	
	Dinamarca	Irlanda	
	Portugal	Austria	
	Japón	Alemania	
	España	Holanda	
		Suiza	
Periodo 2000-2005	Luxemburgo	Francia	Estados Unidos
	Japón	España	Suiza
	Suecia	Austria	Holanda
	Finlandia	Bélgica	
	Grecia	Portugal	
		Irlanda	
		Dinamarca	
	Italia		
	Alemania		
	Reino Unido		
Periodo 2006-2012	Italia	España	Estados Unidos
	Portugal	Reino unido	Suiza
	Finlandia	Alemania	
	Luxemburgo	Bélgica	
	Irlanda	Austria	
	Japón	Francia	
	Suecia	Dinamarca	
	Grecia		

Nota: Luxemburgo no aparece en la primera etapa porque se disponen de datos de penetración a partir de 1997.

Una vez obtenidos los grupos y la composición de los mismos, se aplicó un análisis discriminante como instrumento confirmatorio, para validar estas asignaciones. El porcentaje de casos clasificados correctamente por validación cruzada (Hair, 1999) fue de 70,6%, 65,4% y 77,8% respectivamente. Estos resultados muestran la validez de los análisis clúster empleados.

Los grupos estratégicos obtenidos muestran como la posición de España se ha modificado a lo largo del tiempo, pasando de situarse junto a Japón, Suecia o Finlandia, antes del año 2000, a formar parte del grupo constituido por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Irlanda, Italia, Portugal y Reino Unido, para posicionarse, en el último periodo 2006-2012, junto a Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia y Reino Unido.

Por último, en relación con el número de los grupos, podemos considerar que no ha variado considerablemente a lo largo del tiempo, dado que se identifican entre 2 y 3 grupos en los tres periodos considerados, aunque sí lo haya hecho su composición.

En relación al objetivo número 4, podemos decir que se han encontrado similares tasas de movilidad. En la transición de primer al segundo periodo considerado, Holanda y Suiza se desmarcan de sus compañeros iniciales y se posicionan en el tercer grupo junto a Estados Unidos. España, Portugal e Italia se incorporan al segundo grupo. Finalmente, en el periodo 2006-2012, Italia, Irlanda y Portugal se sitúan en el primer grupo, mientras que la posición aventajada de Holanda, la coloca fuera de cualquier grupo. El caso de Holanda es muy particular, pues desde 2006, ofrece el servicio sanitario con financiación pública y los hospitales son privados, pues la legislación holandesa impone que todos los ciudadanos tengan contratado un seguro. Esta realidad diferenciada del caso holandés explica en gran parte la razón de que este país se encuentra fuera de cualquier grupo.

6. Discusión

En este artículo recogemos la evolución en el largo plazo de la penetración que tiene el seguro “no vida” comparando España con los países de su entorno. Por esa razón hemos seleccionado a la Europa de los 15 y no la Europa de los 29, pues en los últimos años se han incorporado países menos ricos que España.

Sin duda, el país vivió una fase ascendente, mejoró el sector y así lo reflejan los datos. La explicación de este éxito reside en múltiples aspectos, el avance de la cualificación de los profesionales del sector y su capacidad técnica se equiparaba cada vez más con los de otros países desarrollados. Al mismo tiempo, el progreso económico permitió un incremento sustancial en la demanda de todo tipo de seguros. Dicho de otro modo, progresó en paralelo el sector del seguro “no vida” de manera notable junto con la actividad general de la economía del país.

Para entender este avance es necesario explicar la evolución en los ramos más importantes del sector no vida, es decir, el ramo de automóviles, el ramo de salud y el ramo de multirriesgo que a continuación explicamos brevemente.

Dentro del seguro “no vida”, el ramo más importante es el seguro de automóvil; en volumen de primas y cronológicamente se puede destacar el avance que tuvo ya en 1980 con un total de más de 10 millones de vehículos asegurados. No menos espectacular es su avance en los siguientes 32 años, pues se triplicó su número. Esta elevada masa crítica permitió un desarrollo más profesionalizado y eficiente en uno de los ramos de

seguros más característico en los países desarrollados. Sin entrar en el detalle de la labor de cada una de las entidades del ramo, sí podemos destacar la labor de UNESPA, con su Comisión Técnica de Seguros de Automóviles que ofrecía desde los 90 un servicio para gestionar siniestros que recoge CIDE/ASCIDE y SDM¹ facilitado por CICOS (Centro Informático de Compensación de Siniestros). Con este sistema el ahorro para el sector es elevado, pues reduce los interminables pleitos que puede ocasionar una colisión entre vehículos, ya que en multitud de casos no es tan evidente la culpabilidad en el accidente, y por tanto la determinación de la compañía de seguros que cubría el gasto del siniestro. Por lo general, si son dos entidades de seguro, ambas por igual pagan el siniestro de su asegurado.

Otra mejora se produce con la introducción de las nuevas tecnologías, pues incrementa el control de la gestión del seguro de automóviles. Desde 1997 opera la empresa TIREA (Tecnologías de la Información y Redes para las Entidades Aseguradoras), cuya función es gestionar los datos que suministra un número muy elevado de entidades y que permite crear una Base de Datos y una aplicación informática donde se recoge el fichero histórico de siniestralidad de conductores (SINCO), las especificaciones técnicas de los vehículos que operan en el país, el Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA), el Fichero de Vehículos Sustraídos e indemnizados (FVSI), y, por último, una Estadística sectorial del Seguro de Automóviles (ESA). Esta información es clave para establecer el precio del seguro de cada conductor, pues no puede tener el mismo precio un excelente conductor que prácticamente no precisa de un seguro a otro con mayor siniestralidad.

El seguro de automóviles aumentó en primas, en el total de “no vida”, desde el 33,4% en 1981 hasta casi el 50 % en el 2000 (49,5). En el siglo XXI sigue creciendo, pero decrece su porcentaje de participación en “no vida” hasta el 32,6 % en el 2012, con un volumen de negocio de 10.265 millones de euros en primas, concentrado mayoritariamente en diez entidades (82,4 %)². La razón del decrecimiento de la participación porcentual en el seguro de “no vida” del ramo de automóviles, no es porque pierde actividad, como se ha señalado sigue creciendo, sino que crecen más otros ramos en el seguro de “no vida”. En definitiva, la aparición de otros seguros aviva con fuerza la oferta para la sociedad española, que demanda más modalidades de seguros. Así, desde los ochenta, muchas personas consideraron necesario mejorar su cobertura sanitaria contratando una póliza de seguro médico privado, que pasó del 17,1% en el ramo hasta el 21,3% en el 2012. Parece una paradoja, pues es el periodo que precisamente mejoró la sanidad pública, por tanto no parecía necesario un seguro privado, pero es innegable que la sanidad pública y el seguro médico privados se complementa. En el citado año el seguro médico privado cubre un total de seis millones de personas, de este total dos millones están inscritas en las Mutualidades de las Administraciones Públicas (MUFACE, ISFAS y MUGEJU). En este ramo la

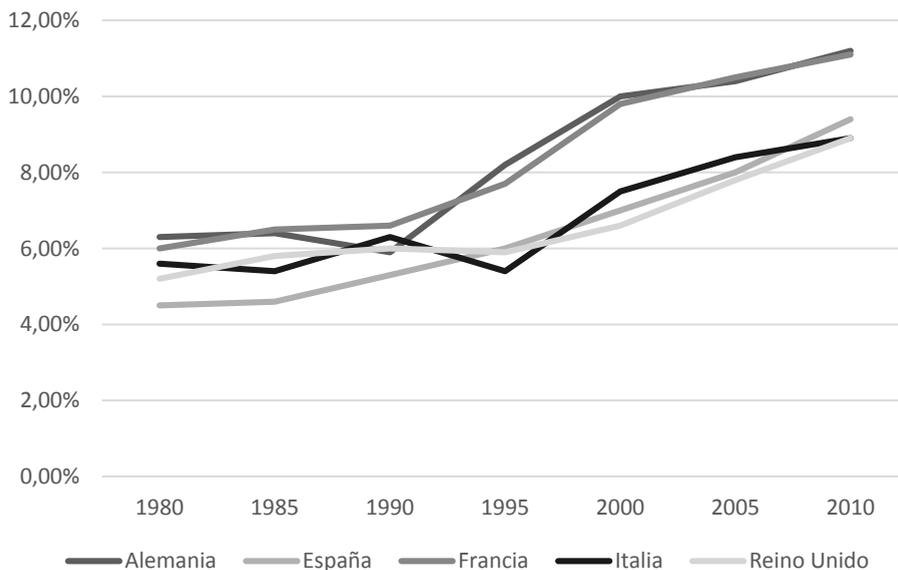
¹ CIDE (Convenio de Indemnización Directa Española) gestiona los accidentes entre dos vehículos, su volumen es muy elevado, aproximadamente 2 millones al año y un acuerdo suplementario ASCIDE (incluye los accidentes en donde no hay declaración amistosa de accidente), por último, SDM (Siniestros de Daños Materiales) que amplía aún más los acuerdos en accidentes entre vehículos.

² Tortella et al. (2014), p. 423.

concentración empresarial es también muy elevada pues las diez primeras compañías disponían del 82,15 % del total de las primas en 2012, que ascendían a 6.745,5 millones de euros. El perfil de las personas aseguradas en esta modalidad es clase media acomodada, jóvenes, bien formados y su percepción de su estado de salud es considerada como buena.

Así, desde 1980 crece el gasto sanitario en España, de hecho representa el 9,34% del PIB en 2010. De este gasto sanitario el gasto público representa el 73,8% y el gasto sanitario privado es el 26,2%. Si lo reflejamos por gasto de cada persona, en 2012 era 1.257 euros el gasto público y 505 euros el gasto privado³. Al progresar la economía del país y al mismo tiempo incrementarse la esperanza de vida, las necesidades sanitarias se elevan, además de la sofisticación y encarecimiento de sus instrumentos y tecnología, así como el desarrollo farmacológico y su elevado consumo.

Gráfico 2

Gasto sanitario público en porcentaje del PIB (1980-2010)

<http://www.elmedicointeractivo.com/ap1/emioild/informes/informe/gasto.htm>. 1980 a 1995

<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA>. 2000 a 2010

En el plano internacional, España, según el informe de la OCDE se encuentra en un grupo de países situados entre el 10% y 30% de gasto privado en seguro sanitario en comparación al gasto público, con un valor cercano al 30%. En este grupo de países se encuentran: Alemania, Italia, Reino Unido, Finlandia y Portugal. Entre el 30% y 60% se encuentran Bélgica, Holanda, Irlanda, Austria y Australia, y superando el 60% se

³ Análisis de situación 2013. Informe de la Fundación Idis

encuentran Estados Unidos, Suiza, Francia y Canadá. Lo más habitual es el desarrollo del seguro sanitario privado dependiendo del seguro público, es decir, cubre carencias u ofrece servicios que no cubre el seguro público, por ejemplo: el seguro dental, elección de hospital o médico, mejorar la acomodación en el centro sanitario, servicios más lujosos no cubierto por la sanidad pública, y otros servicios similares. Otro factor que determina la contratación de un seguro sanitario privado son los tiempos de espera para una operación en la sanidad pública. Las personas que económicamente se lo pueden permitir optan por eliminar este problema para realizar la intervención quirúrgica. De este modo, la interacción entre el servicio sanitario público con el servicio sanitario privado permite el desarrollo del segundo, o dicho de otro modo, refuerza o apoya al servicio público, liberando pacientes que no utilizan la sanidad pública. Hay estudios sobre el ahorro que estos millones de personas suponen para la sanidad pública, pero son sumamente imprecisos pues se estima entre 631 y 1.225 euros al año por persona⁴. Finalmente, es de enorme interés que la sanidad privada genera 234.000 empleos.

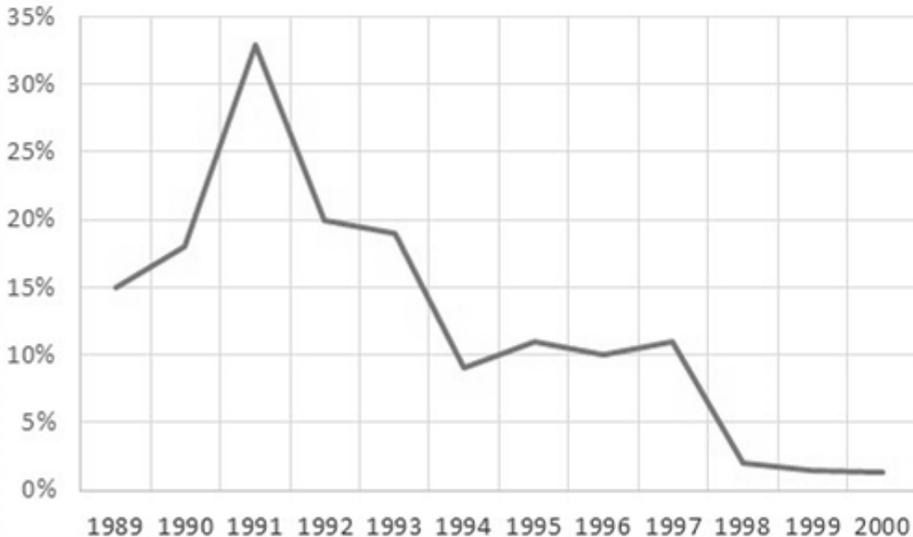
Otro factor que permite su crecimiento son los seguros colectivos. Las empresas ofrecen un seguro médico a sus empleados, pues disponen de mayor capacidad de negociación con las entidades de seguros que un particular, y de este modo se consigue mejores coberturas sanitarias e incrementan el número de pacientes para el seguro sanitario privado.

En resumen, supone más ventajas que inconvenientes la aportación del seguro de salud privado; ya que por un lado mejora las prestaciones para la población de manera indirecta, pues los que usan el seguro de salud privado, dejan de utilizar el seguro de salud público. Por tanto, libera recursos para la siempre acuciante necesidad de prestaciones sanitarias que demanda una sociedad cada vez más envejecida. Recordemos que la edad media del país es de 41,8 y 8.442.886 personas superan los 65 años, 2.651.215 los 80 años y 422.007 los 90⁵. Es por tanto una de las grandes preocupaciones y problemas, común a todos los países desarrollados, cubrir unas necesidades sociales que se están acrecentando. La fase de mayor crecimiento del seguro de salud fue a finales de los ochenta e inicios de los 90 como se puede ver en el siguiente gráfico.

⁴ Análisis de situación 2013. Informe de la Fundación Idis.

⁵ Datos de INE, cifras de población enero 2014

Gráfico 3

Evolución del crecimiento del seguro de salud 1988-2000

Fuente: DGS y FP.

Multirriesgo es el otro seguro con un porcentaje elevado de participación de las primas de “no vida”. Comenzando en los Estados Unidos en la década de los cincuenta, en el siglo pasado. Su presencia en el mercado español se inició poco después, en los sesenta y crece hasta un volumen de 6.862 millones de euros en 2012. El seguro multirriesgo tiene tres modalidades básicas: un seguro multirriesgo para el hogar, otro para las empresas y por último para las comunidades de vecinos. Para los hogares fue la solución que cubre las necesidades esenciales de aseguramiento, pues lo habitual era suscribir pólizas tanto de incendios, de robos, de fugas de agua, rotura de cristales y Responsabilidad Civil. Todo ello se ofertó en una sola póliza y en el plano económico y de gestión suponía un gran paso adelante. Por un lado, se beneficia de las economías de escala y, por el otro, reducía significativamente la gestión, ya que en vez de disponer al menos cinco pólizas se quedó en una. Históricamente, lo más demandado fue el seguro de incendios, uno de los primeros seguros, y fue el origen de muchas empresas de seguros. En la nueva etapa con el multirriesgo se incrementó su oferta y su demanda, pues tanto el robo, como los posibles accidentes causados por la rotura de tuberías de agua no eran tan infrecuentes.

En 1980 en España se contrataba más el seguro de incendio que suponía 167,5 millones de euros en primas, mientras el seguro de cristales era tan solo 6,2 millones de euros, entre ambos se situaba el seguro de robo que suponía 25,1 millones. Por tanto, era 27 veces más el seguro de incendios en volumen de primas respecto al seguro de rotura de cristales o casi 7 veces más que las primas de robo.

Por último vamos a analizar la siniestralidad, es decir, la probabilidad de accidente más habitual que sufren las personas que se benefician de un seguro multirriesgo. En 1980 en primer lugar estaba el robo, con el 45%, seguido por daños por agua, el 18,2%, y en tercer lugar el seguro de incendio, un 17,7%. Por tanto, los clientes hacían más uso por siniestros de los dos primeros servicios, en vez del clásico de incendios. Cabe destacar aquí también la oferta a mediados de los 80 de servicios adicionales que nada tienen que ver con un seguro, pero mejoran los beneficios del asegurado al disponer de la “solución” al problema ocasionado por un siniestro, es decir, se ofrece los servicios de las personas que arreglan el accidente, por tanto el asegurado dispone de la atención de pintores, fontaneros, albañiles, electricistas, cristaleros, etc. que trabajan para la compañía de seguros y diligentemente resuelven los problemas ocasionados por un incendio, rotura de tubería, u otro accidente ocasionado vinculado a los riesgos cubiertos por el seguro de multirriesgo. De este modo, amplía los servicios ofrecidos por la compañía de seguros que comportan ventajas para el asegurado, incluyendo la gestión de rehabilitación de la vivienda. La compañía en principio tan solo tiene que pagar el daño ocasionado por el accidente, pero como su función social es ayudar al que tiene un accidente se extiende a la rehabilitación del accidente. Ciertamente, de este modo, ofreciendo más servicios por el mismo precio, se hace más competitivo y en parte nace de la competición entre compañías de seguros aunque el que consigue en última instancia la ventaja o beneficio no son las compañías de seguros que elevan sus costes, sino el asegurado. El coste adicional para las entidades de seguros se reduce de manera rápida al elevarse el número de contratos de seguro multirriesgo. Además, otro factor nada desdeñable es la mejora en la calidad de la construcción de viviendas y las mayores medidas de seguridad que se exigen, tanto para la instalación de la electricidad, del gas o del agua. Así, las posibilidades de accidentes se reducen y de hecho la siniestralidad es significativamente inferior, por tanto el precio de la póliza es inferior y se pueden incorporar más beneficios para el asegurado.

7. Conclusiones

En este trabajo presentamos la evolución del sector del seguro “no vida” español comparándolo con los países más avanzados, y con el uso de técnicas estadísticas verificamos y confirmamos el progreso del sector en comparación con los citados países en un espacio de tiempo dilatado que abarca desde 1980 a 2012. Ese progreso se sustentó fundamentalmente en tres ramas: automóvil, salud y multirriesgo que han crecido de forma sostenida a lo largo de este periodo. Confluyen dos factores críticos, por un lado, la positiva evolución de la economía del país, (salvo 1993 y entre 2008 y 2012), pero al mismo tiempo la positiva capacidad del sector del seguro que opera de manera eficiente durante estos 32 años.

En el análisis se observa la existencia de tres grandes grupos en los periodos 1980-1999, 2000-2005 y 2006-2012, en los que la posición relativa de España mejora a lo largo de estas etapas pasando de situarse junto a países con bajas tasas de penetración en 1980-1999 a colocarse junto a Reino Unido y Alemania a partir de 2000. Asimismo, se

fortalece la situación de Estados Unidos y Suiza, con niveles a partir de 2006 claramente superiores al resto de países estudiados.

El análisis cluster proporciona en los tres periodos tres grupos substanciales, cuya composición varía notablemente con la entrada del milenio. Finalmente, esta movilidad se justifica con la evolución interna del sector analizando el avance de los ramos más importantes del sector “no vida”, es decir, el ramo de automóviles, el ramo de salud y el ramo de multirriesgo.

Anexo

Tabla 1

Descriptivos por países para el período 1980-2012

	<i>EE.UU.</i>	<i>Japón</i>	<i>España</i>	<i>Europa 15</i>	<i>Suiza</i>
Media	4,78%	2,24%	2,46%	2,93%	3,89%
Máximo	5,37%	2,61%	3,10%	3,33%	4,77%
Mínimo	4,24%	1,71%	1,33%	2,43%	2,95%
Desv. típica	0,33%	0,23%	0,52%	0,28%	0,60%
P25	2,13%	4,54%	2,03%	2,71%	3,35%
P50	4,70%	2,25%	2,62%	2,97%	3,54%
P75	4,70%	2,41%	2,85%	3,20%	4,48%
P90	5,22%	2,25%	2,62%	2,97%	3,54%

Fuente: Swiss Re, Sigma database.

Tabla 2

Variabilidad de la muestra: 1980-1999, 2000-2005 y 2006-2012

<i>Factor</i>	<i>Autovalores iniciales</i>			<i>Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación</i>		
	<i>Total</i>	<i>%</i>		<i>Total</i>	<i>%</i>	
		<i>Varianza</i>	<i>Acumulado</i>		<i>Varianza</i>	<i>Acumulado</i>
1	27,745	84,076	84,076	15,933	48,282	48,282
2	3,427	10,386	94,462	9,308	28,207	76,489
3	1,005	3,045	97,508	6,936	21,018	97,508
4	0,460	1,395	98,902			

Tabla 3

**Matriz de componentes rotados. Método extracción:
Componentes principales
Rotación: Varimax con normalización Kaiser**

	<i>Componente</i>		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1980	,879	,383	,178
1981	,860	,395	,219
1982	,866	,357	,280
1985	,868	,310	,356
1986	,917	,190	,269
1987	,901	,236	,307
1988	,898	,264	,312
1989	,875	,291	,352
1990	,857	,280	,301
1991	,862	,234	,312
1992	,818	,271	,366
1995	,777	,348	,399
1996	,758	,380	,407
1998	,725	,410	,448
2000	,450	,423	,715
2001	,490	,394	,701
2002	,310	,404	,775
2003	,310	,425	,757
2006	,312	,898	,301
2007	,316	,899	,297
2008	,299	,918	,253
2009	,288	,925	,242
2010	,279	,934	,213
2011	,267	,937	,216
2012	,269	,933	,229

Figura 1

Análisis clúster periodo 1980-1999

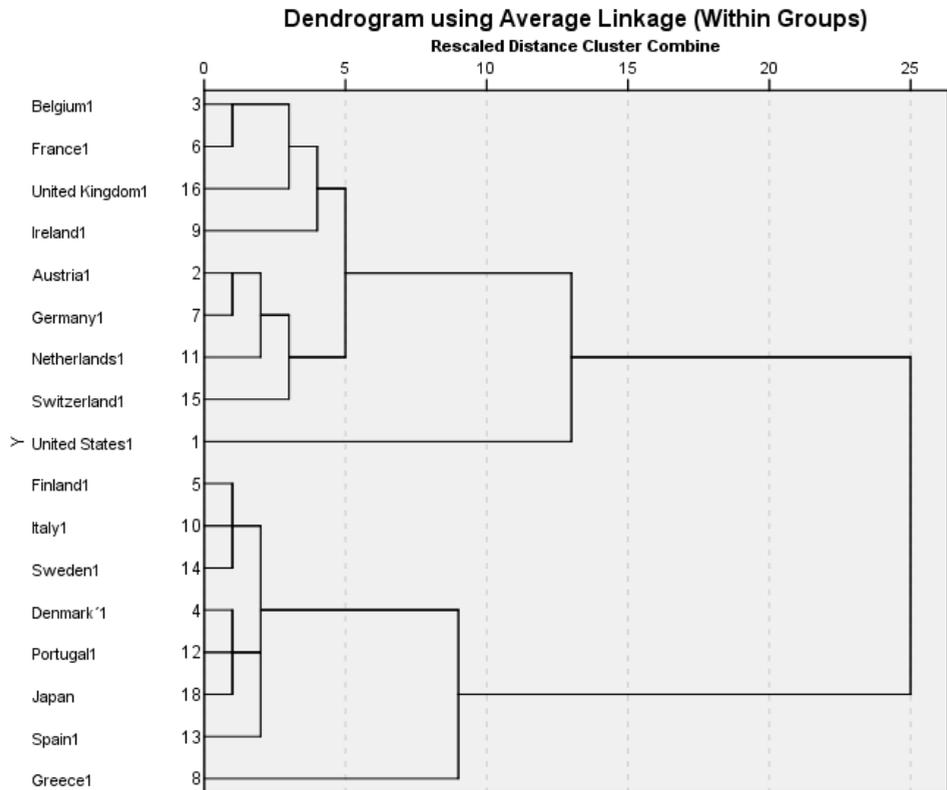


Figura 2

Análisis clúster periodo 2000-2005

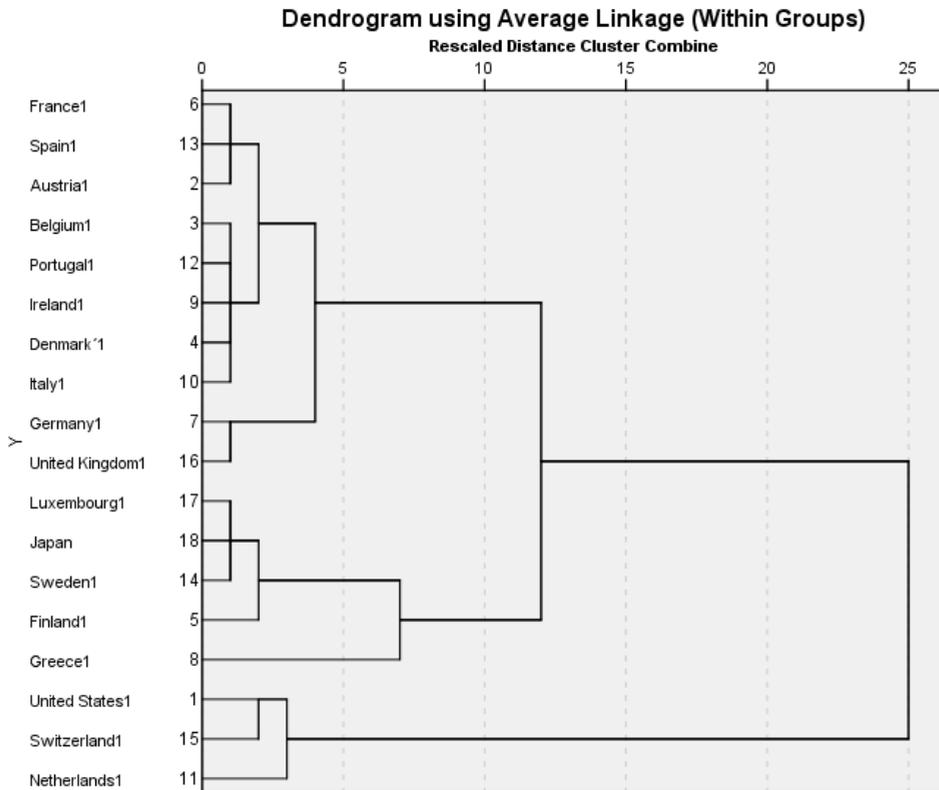
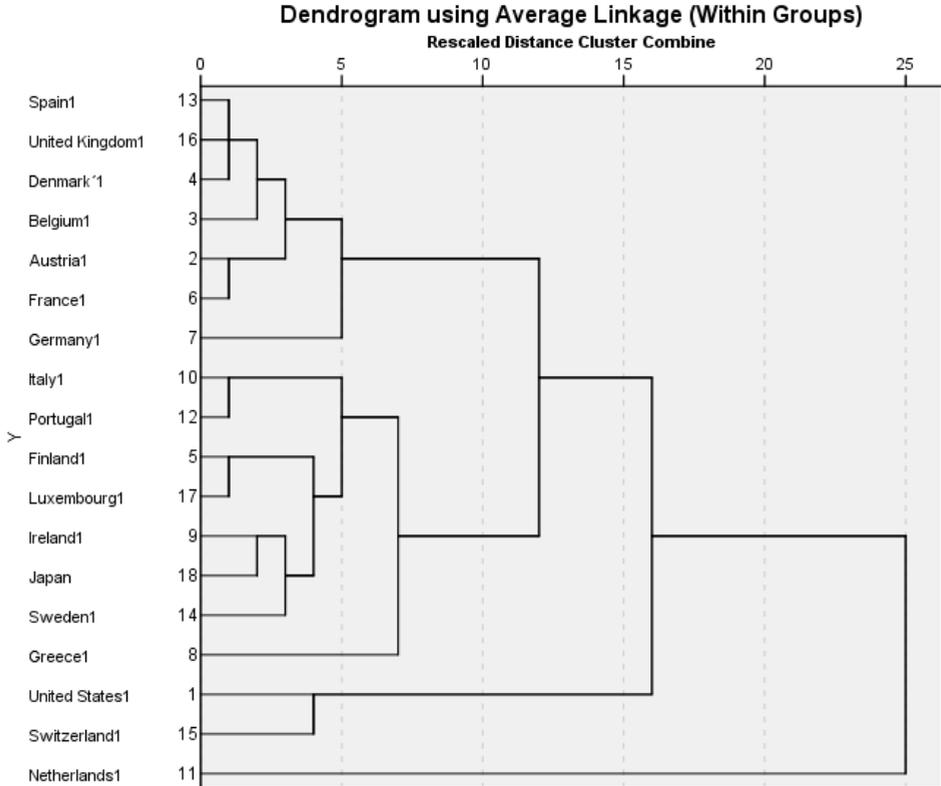


Figura 3

Análisis clúster periodo 2006-2012**Referencias**

- CARUANA, L. (2016), «Motor-vehicle Insurance Policy in Spain after 1962: Is Peripherality So Crucial?» *Peripheral Flows: A Historical Perspective on Mobilities between Cores and Fringes*. Ed. Simone Fari and Massimo Moraglio. Newcastle upon Tyne, Cambridge Scholars Publishing.
- CARUANA, L. (2015), «The Insurance Demutualization Process Develops in Spain with Mapfre». *Corporate Forms and Organisational Choice in International Insurance*. Ed. Robin Pearson and Takau Yoneyama, Oxford, Oxford University Press.
- CARUANA, L. (ED.) (2010), *Encuentro internacional sobre la historia del seguro*, Madrid, Fundación MAPFRE.

- CARUANA, L. Y GARCÍA RUÍZ, J. L. (2009), «La internacionalización del seguro español: el caso de MAPFRE, 1969-2001», *Información Comercial Española*, 849, pp. 143-157.
- COOL, K. Y SCHENDEL, D. (1988), «Performance differences among strategic group members», *Strategic Management Journal*, Vol. 9, pp. 207-223
- FIGENBAUM, A. Y THOMAS, H. (1990a), «Strategic Groups and Performance: the U.S. Insurance Industry, 1970-1984», *Strategic Management Journal*, Vol. 11, pp. 197-215.
- FIGENBAUM, A., SUDHARSHAN, D. Y THOMAS, H. (1990b), «Strategic time periods and Strategic Groups research: concepts and an empirical example», *Journal of Management Studies*, Vol. 27:2, pp. 133-148.
- FIGENBAUM, A. Y THOMAS, H. (1995), «Strategic groups as reference groups: theory, modelling and Empirical examination of industry and competitive strategy», *Strategic Management Journal*, Vol. 16, pp. 461-476.
- FIGENBAUM, A., THOMAS, H. Y TANG, M.J. (2001), «Linking Hypercompetition and Strategic Group Theories: Strategic Maneuvering in the US Insurance Industry», *Managerial and Decision Economics*, Vol. 22, pp. 265-279.
- FRAX, E. Y MATILLA, M. J. (1996), «Los seguros en España: 1830-1934», *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 183-203.
- GARCÍA RUIZ, J. L. Y CARUANA, L. (2010), «Los seguros privados en España, 1934-2004», en J. Morilla, J. Hernández Andreu, J.L. García Ruiz y J. M. Ortiz-Villajos (coords.), Homenaje a Gabriel Tortella. *Las claves del desarrollo económico y social*, Madrid, LID y Universidad de Alcalá, pp. 497-514.
- HAIR, J., ANDERSON, R., TATHAM, R. Y BLACK, W. (1999), *Análisis Multivariante*, 5ª e. Madrid, Prentice Hall.
- HUNT, M. (1972), «Competition in the Major Home Appliance Industry», doctoral dissertation, Harvard University, 1972.
- IDIS, *Informe de la Fundación Idis*.
- MAESTRO, M. (1993), *Formación del mercado español de seguros, 1908-1960*, Madrid, INESE.
- PINILLOS COSTA, M. Y MARTÍN, M. L. (1998), «Grupos Estratégicos en el Sector Asegurador, 1991-1995: El impacto de la Bancaseguros», *Centro de Estudios Superiores Sociales y Jurídicos Ramón Carande*.
- PONS, J. (2002), «Las estrategias de crecimiento de las compañías de seguros en España, 1900-1940», *Documento de Trabajo de la Fundación Empresa Pública*, Programa de Historia Económica, 2002/1, Madrid.
- PONS, J. (2003), «Diversificación y cartelización en el seguro español, 1914-1935», *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 567-592.

- PONS, J. (2005), «Large American Corporations in the Spanish Life Insurance Market, 1880-1922», *The Journal of European Economic History*, 2, pp. 467-481.
- PONS, J. (2012), «Spain: International influence on the domestic insurance market». Borscheid, P. y Haueter, N.V. (eds.) (2012), *World Insurance. The Evolution of a Global Risk Network*, Oxford, Oxford University Press.
- PORTER, M. (1979), «The structure within industries and companies' performance», *Review of Economics and Statistics*, 61 (2), pp.214-227.
- SANCHO ESPER, F. M., VARGAS MAS* F. M. Y MURILLO C. (2008), «Competitive analysis with strategic groups: Application to the Spanish insurance sector, 2000-2005». *Academia*, Revista Latinoamericana de Administración, 40, pp. 32-53.
- SWISS RE, Datos de Sigma: 1980-2012.
- TORTELLA, G., CARUANA, L., GARCÍA RUÍZ, J. L., MANZANO, A., PONS, J. (2014), *Historia del Seguro en España*. Madrid, Fundación Mapfre.