



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-03050**

**MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING / MUSINI**

Con fecha 23 de septiembre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING DE ENTIDADES ASEGURADORAS, S.A. (en adelante MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING) del 98,07 por cien del capital social de MUSINI SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS (en adelante MUSINI).

Dicha notificación ha sido realizada por MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia cursó requerimiento de información al notificante con fecha 2 de octubre de 2003, que fue recibido con fecha 3 de octubre. La información requerida fue cumplimentada con fecha 10 de octubre de 2003.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **30 de octubre de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING a SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES (SEPI) del control exclusivo de Grupo MUSINI mediante adquisición del 98,07% del capital social de la compañía matriz, MUSINI SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS, su filial MUSINI VIDA, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS, y demás filiales que conforman el grupo.



Hay que señalar que la operación se produce al resultar la adquirente adjudicataria en el proceso de privatización del Grupo MUSINI puesto en marcha por SEPI, materializado mediante contrato de compraventa de fecha 30 de julio de 2003.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, del Consejo de Ministros y de las autoridades de competencia de España.

## **II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que cada una de las empresas afectadas por la concentración realiza más de dos terceras partes de su volumen de negocios total en la Unión Europea en un mismo estado miembro.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 b) de la misma.

## **III. EMPRESAS PARTÍCIPIES**

### **III.1. Adquirente: MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING DE ENTIDADES ASEGURADORAS, S.A.**

MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING es la sociedad matriz de un conjunto de sociedades dedicadas a las actividades de seguros, servicios, inversión mobiliaria e inmobiliaria, gestión y finanzas. Está participada al 51 por ciento por CORPORACIÓN MAPFRE y al 49% por CORPORACIÓN FINANCIERA CAJA MADRID<sup>1</sup>, filial de CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID. CORPORACIÓN MAPFRE es una sociedad cotizada en Bolsa cuyo control último ostenta MAPFRE MUTUALIDAD DE SEGUROS Y REASEGUROS A PRIMA FIJA, titular de un 56% de su capital.

MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING engloba, en virtud de una alianza estratégica entre sus dos accionistas, diversas actividades de éstos en el sector seguros y controla directa o indirectamente un grupo de sociedades distribuidas en unidades encabezadas por las siguientes sociedades:

- MAPFRE CAUCIÓN Y CRÉDITO (100%), opera en los ramos de caución y crédito
- MAPFRE INDUSTRIAL (100%), opera en diversos ramos no vida (seguros para empresas y coberturas de riesgos industriales y daños patrimoniales)
- MAPFRE SEGUROS GENERALES (100%), opera en diversos ramos no vida
- MAPFRE VIDA (99%), opera en los ramos de vida, accidentes y enfermedad

<sup>1</sup> Expediente de concentración N-068 notificado el 28 de abril de 2000



- MAPFRE CAJA SALUD (100%), opera en seguros enfermedad y asistencia sanitaria.

El volumen de ventas de MAPFRE MUTUALIDAD DE SEGUROS Y REASEGUROS en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE MAPFRE MUTUALIDAD DE SEGUROS Y REASEGUROS (en millones de Euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	6.920	8.933	9.305
Unión Europea	4.795	6.559	7.066
España	4.562	6.327	6.710

Fuente: Notificación

### III.2 Adquirida: MUSINI, SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS

MUSINI es un sociedad dedicada al negocio de seguro y reaseguro y la gestión de fondos de pensiones, constituida en 1966 como sociedad mutua y transformada en sociedad anónima en 1997. Su accionista mayoritario es Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), titular de un 98,07% del capital social.

MUSINI opera como aseguradora y reaseguradora en seguros vida y en determinados ramos del seguro no vida y cuenta con las siguientes filiales:

- MUSINI VIDA, S.A., filial 100%, opera en el ramo de vida y actividades de capitalización y de gestión de fondos de pensiones
- INDUSTRIAL RE MUSINI, S.A.,Luxemburgo, filial 99,8%, opera en reaseguros en todos los ramos
- GERMUSINI CARTERAS, S.G.C., S.A., filial 100%, , opera en gestión y administración de carteras de valores de terceros
- GERMUSINI S.G.I.I.C., S.A., filial 100%, opera en la administración de instituciones de inversión colectiva
- SERVIFINANZAS, S.A., filial 100%, dedicada a actividades financieras
- INTERBOLSA, S.A., filial 80%, dedicada a actividades financieras

El volumen de ventas de MUSINI en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE MUSINI (en millones de Euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	485	765	918
Unión Europea	476	763	885
España	465	749	864

Fuente: Notificación



## **IV. MERCADOS RELEVANTES**

### **IV.1. Mercado de producto**

El mercado asegurador, en el que actúan las sociedades participantes en la operación, cumple una doble función: la cobertura de los riesgos que afectan a las personas o a los bienes y a sus responsabilidades, y la canalización del ahorro y la inversión especialmente a medio y largo plazo y en materia de previsión social. Igualmente, es actividad típica de este mercado la gestión de Fondos de Pensiones.

La Comisión Europea en sus decisiones al amparo del artículo 6 del Reglamento CE 4064/1989 del Consejo sobre el control de concentraciones ha distinguido tres submercados en el mercado de seguros: seguros de vida, seguros no vida y reaseguros, definiciones que coinciden con la práctica nacional en diferentes expedientes de concentración<sup>2</sup>.

El ramo de reaseguros constituye un mercado independiente dado su objetivo de repartir el riesgo que toman los reaseguradores entre los propios aseguradores. Por tal motivo, este mercado se maneja desde una perspectiva internacional con el fin de reagrupar riesgos.

Los seguros de vida y no vida se subdividen en tantos ramos como riesgos cubren. Pueden considerarse todos ellos como mercados de producto separados puesto que cubren riesgos distintos y tienen características, primas y utilidades diferentes, por lo que no son sustituibles desde el punto de vista de la demanda.

La Disposición Adicional Primera de la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, establece la clasificación de las categorías comerciales de los seguros vida y no vida que se indican a continuación.

#### **IV.1.1 Seguro directo sobre la vida:**

- Seguros sobre la vida;
- Operaciones de capitalización;
- Operaciones de gestión de fondos colectivos de jubilación.

En los seguros vida se distinguen diferentes modalidades, como seguros de fallecimiento, seguros diferidos o de supervivencia y seguros mixtos. Comprenden asimismo coberturas complementarias en caso de fallecimiento por accidente, invalidez absoluta y permanente por causas diversas.

---

<sup>2</sup> Cabría citar, entre otros, los casos comunitarios IV/M.759 SUN ALLIANCE/ROYAL INSURANCE, IV/M.862 AXA/UAP, IV/M.985 CREDIT SUISSE/WINTERTHUR, IV/M.812 ALLIANZ VEREINTE y IV/M.1082 ALLIANZ/AGF y los casos nacionales N-068 MAPFRE/CAJA MADRID, N-141 MAPFRE/FINISTERRE y N-161 SEGUROS BILBAO/BALOISE SEGUROS, entre otros.



En cuanto a los denominados seguros de vida-ahorro su finalidad es percibir en la fecha fijada una prestación determinada, pudiendo cubrir tanto el riesgo de fallecimiento, como el de supervivencia o ambos a la vez.

Cabe entender que en el seguro vida hay sustituibilidad entre los diferentes tipos de producto, no sólo desde el punto de vista de la demanda, sino también de la oferta, ya que la mayoría de las compañías ofrecen la práctica totalidad de modalidades, lo que configura un único mercado de producto. Sin embargo, a tenor de antecedentes comunitarios<sup>3</sup>, podrían definirse mercados más estrechos, en función del destinatario del producto, distinguiendo entre seguros individuales y colectivos, o de la finalidad perseguida, seguros ahorro y seguros riesgo, o incluso producto a producto.

La sociedad adquirida opera en seguros vida, produciéndose solapamiento con la actividad de la adquirente. Al respecto cabe señalar que la actividad principal de la sociedad adquirida en seguros vida se realiza en el ámbito de los seguros colectivos Sin embargo, no se estima necesario para el análisis definir mercados más estrechos, ya que la operación no obstaculiza de modo significativo la competencia en el mercado español en este ámbito.

#### **IV.1.2 Seguros no vida:**

1. Accidentes
2. Enfermedad (comprendida la asistencia sanitaria)
3. Vehículos terrestres (no ferroviarios)
4. Vehículos ferroviarios.
5. Vehículos aéreos.
6. Vehículos marítimos, lacustres y fluviales.
7. Mercancías transportadas (comprendidos los equipajes y demás bienes transportados).
8. Incendio y elementos naturales.
9. Otros daños a los bienes: granizo o la helada, así como robo u otros sucesos distintos de los incluidos en número 8.
10. Responsabilidad civil en vehículos terrestres automóviles (comprendida la responsabilidad del transportista).
11. Responsabilidad civil en vehículos aéreos (comprendida la responsabilidad del transportista).
12. Responsabilidad civil en vehículos marítimos, lacustres y fluviales (comprendida la responsabilidad del transportista).
13. Responsabilidad civil en general.
14. Crédito (comprende insolvencia general, venta a plazos, crédito a la exportación, crédito hipotecario y crédito agrícola)
15. Caución (directa o indirecta).
16. Pérdidas pecuniarias diversas.
17. Defensa jurídica.
18. Asistencia.
19. Decesos

<sup>3</sup> Caso M/2.225 Fortis/ASR y IV/M.1172 Fortis AG/Generale Bank



En el segmento no vida, MUSINI está especializada en grandes riesgos y centra su actividad principalmente en productos dirigidos a grandes empresas e instituciones para la cobertura de riesgos inherentes al desarrollo de su actividad industrial, comercial o de servicios. MAPFRE-CAJA MADRID también opera en este segmento a través de su filial MAPFRE INDUSTRIAL y en menor medida a través de otras filiales, si bien su cartera de clientes son empresas pequeñas y medianas. Los ramos de seguro no vida en los que se produce solapamiento podrían agruparse en las siguientes categorías<sup>4</sup>: incendios (modalidad industrias), multirriesgos (modalidad industrias), otros daños a los bienes (modalidad robo, construcción, maquinaria y otros), pérdidas pecuniarias, responsabilidad civil, transportes (marítimo, aviación y mercancías) y, en menor medida, accidentes y caución. Como consecuencia de la concentración la empresa adquiriente obtendrá cuotas de mercado relevantes en algunos productos concretos correspondientes a las modalidades de seguros de transporte, seguros de incendios y de pérdidas pecuniarias. Sin embargo, no se estima necesario para el análisis definir mercados más estrechos, ya que la operación no obstaculiza de modo significativo la competencia en el mercado español sea cual sea la definición de mercado de producto considerada.

Las restantes actividades de MUSINI, incluido el reaseguro, realizadas a través de las sociedades filiales distintas de MUSINI VIDA, son irrelevantes a efectos de la operación dada la escasa significación de su volumen de negocio en los mercados que operan, por lo que se desestiman en el análisis de la operación.

## IV.2 Mercado geográfico

Tanto la práctica comunitaria como la nacional coinciden en establecer que en el ámbito de los seguros privados el mercado geográfico es nacional para los ramos de seguros de vida y no vida con destino al consumidor privado, debido a las estructuras de los mercados, la necesidad de adecuados canales de distribución, las limitaciones fiscales y, en suma, las diferentes normativas de cada país.

Como excepción, los seguros de transporte, que cubren grandes riesgos por daños derivados principalmente del transporte de mercancías, daños a cascos de buques y aeronaves así como los daños que éstos puedan causar a terceros (personas y objetos), se realizan a nivel transnacional por lo que el mercado geográfico es al menos comunitario<sup>5</sup>.

En cuanto al negocio reasegurador, el mercado geográfico es según la práctica comunitaria de ámbito mundial por la dimensión de las operaciones y de la agrupación de la oferta en compañías internacionales.

---

<sup>4</sup> Se ha optado por la agrupación de las estadísticas del sector de ICEA, Asociación dedicada a la investigación cooperativa entre entidades aseguradoras y fondos de pensiones en España y Portugal que publica datos del sector. La información estadística suministrada por la notificante se basa en estos datos que comprenden las operaciones de entidades que totalizan el 98,5% del mercado si bien se produce cierto sesgo porque incluyen las operaciones realizadas en el exterior y no comprende el volumen de operaciones de entidades extranjeras realizadas en régimen de libre prestación de servicios en España.

<sup>5</sup> Casos IV/M.812 ALLIANZ/VEREINTE, IV/M.862 AXA/UAP y IV/M.1082 ALLIANZ/AGF



## **V. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **V.1 Regulación del mercado**

El seguro privado en España está sometido a control público específico a través de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones y de las Comunidades Autónomas que han asumido competencias en esta materia. La regulación específica del sector seguros está constituida fundamentalmente por la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, por la Ley 9/1992, de 30 de abril, de Mediación en Seguros Privados y por la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro.

Para acceder a la actividad aseguradora las entidades privadas deben optar por una de las cuatro formas jurídicas disponibles, sociedad anónima, mutua, sucursal de entidad extranjera o mutualidad de previsión social, con requisitos de capital o de fondo mutual mínimos y contar con la autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

La trasposición de las llamadas “terceras directivas”<sup>6</sup> al ordenamiento jurídico español permite a las empresas de seguros con domicilio social en uno de los estados miembros de la Comunidad el ejercicio de la actividad, tanto de seguro vida como no vida, en régimen de derecho de establecimiento o de libre prestación de servicios con autorización administrativa única, quedando las compañías sujetas al control financiero del Estado en que residan.

El régimen legal aplicable al contrato de seguro<sup>7</sup> básicamente es libre para grandes riesgos en seguros no vida pudiendo las partes elegir la ley aplicable, mientras que tratándose de riesgos de masa la legislación aplicable es, por regla general, la del Estado de localización del riesgo. En seguros de vida la ley aplicable es la del Estado de residencia del tomador, salvo que sea nacional de otro Estado, en cuyo caso podrá elegir la legislación de este último.

### **V.2 Características y evolución**

Tradicionalmente en Europa los servicios financieros han operado en un entorno de escasa o nula competencia internacional, y en ocasiones, en verdaderas condiciones de nicho de mercado. La tendencia general a la globalización e internacionalización de la actividad económica, los movimientos internacionales de capital y, en particular, la consecución del Mercado Único de los Servicios han transformado la actividad bancaria y aseguradora.

El sector asegurador en España se caracteriza por la coexistencia de un alto grado de concentración del volumen de negocio en unas pocas entidades, que son aquellas que operan en ramos y modalidades altamente competitivos (como pueden ser los seguros de vida, automóviles y multirriesgos) que exigen una gran dimensión patrimonial y administrativa, con la dispersión de una mínima parte de ese volumen de negocio en un gran número de entidades que operan en otras modalidades de seguros que exigen menor dimensión empresarial.

La recaudación de primas por seguro directo y reaseguro aceptado de las entidades sujetas al control de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones<sup>8</sup> (DGSFP) muestra una

<sup>6</sup> Directiva 92/49/CEE y Directiva 92/96/CEE

<sup>7</sup> para más detalles ver artículos 107 a 109 de la Ley de Contrato de Seguro

<sup>8</sup> Informe Anual 2002



tendencia expansiva con un crecimiento en 2002 de un 14,53%, alcanzando un volumen estimado de 48.972 millones de euros, del cual alrededor de un 55% corresponde a seguros de vida. El ramo vida muestra un crecimiento significativo de un 15,5% respecto al ejercicio anterior, impulsado en gran parte por el proceso de exteriorización de los compromisos por pensiones de las empresas con sus trabajadores materializado en el apartado de seguros colectivos.

El crecimiento de los ramos de seguro distintos de vida, según datos de la DGSFP ha sido constante a lo largo de la última década y en 2002 el volumen de primas ha crecido un 14% respecto al ejercicio anterior. El 44,78% del negocio no vida corresponde a los seguros de automóviles, participando las restantes modalidades de seguros en el total con los siguientes porcentajes: multirriesgos (15,15%), asistencia sanitaria y enfermedad (14,83%), y responsabilidad civil (5,02%), decesos (4,85%), accidentes (3,31%), crédito y caución (2,32%), transportes (2,25%), asistencia (1,72%), incendios (1,02%), defensa jurídica (0,57%), pérdidas pecuniarias (0,37%) y resto de daños (3,81%).

### V.3 Estructura de la oferta

El mercado español se caracteriza en general por un importante número de operadores y una intensa competencia. Después de un decenio caracterizado por una importante dinámica de concentraciones, a finales de 2002 había registradas un total de 399 compañías aseguradoras. Los diez primeros grupos aseguradores acaparan algo más del 50% del volumen total de primas, aún así el nivel de concentración del sector en España está muy por debajo del de los principales países europeos. Cabe señalar también una importante penetración de capital extranjero en el sector; el 39% del total de primas corresponde a entidades con capital extranjero. A lo anterior hay que añadir el negocio de las entidades extranjeras habilitadas para operar en España en régimen de libre prestación de servicios que son aproximadamente 350, procedentes principalmente del espacio económico europeo (su volumen de negocios en España en 2001 no es inferior a 615 millones de Euros, cifra parcial publicada por la DGSFP a falta de información de algunos países de origen).

Los siguientes cuadros muestran las cuotas de mercado y volumen de primas totales y por segmentos vida y no vida de las principales entidades aseguradoras en el ejercicio 2002:

<b><u>VOLUMEN DE PRIMAS y CUOTAS DE MERCADO DE SEGURO DIRECTO (VIDA Y NO VIDA) DE LOS PRIMEROS GRUPOS ASEGURADORES EN ESPAÑA</u></b>		
- Ejercicio 2002 -		
<b>Grupos de Entidades</b>	<b>Primas Seguro Directo - en millones de Euros -</b>	<b>Cuota de mercado - % -</b>
<b>MAPFRE</b>	<b>5.613,48</b>	<b>11,6</b>
CAIFOR	3.383,27	7,0
ANTARES	3.069,15	6,4
GENERALI	2.369,00	4,9
ALLIANZ	2.029,00	4,2





<b>VOLUMEN DE PRIMAS y CUOTAS DE MERCADO DE SEGURO DIRECTO (VIDA Y NO VIDA) DE LOS PRIMEROS GRUPOS ASEGURADORES EN ESPAÑA</b>		
- Ejercicio 2002 -		
<b>Grupos de Entidades</b>	<b>Primas Seguro Directo - en millones de Euros -</b>	<b>Cuota de mercado - % -</b>
AVIVA	1.918,11	4,0
AXA	1.885,45	3,9
CASER	1.628,25	3,4
BBVA SEGUROS	1.615,62	3,4
SCH SEGUROS	1.482,03	3,1
ZURICH	1.371,47	2,8
WINTERTHUR	1.313,54	2,7
OTROS	19.814,89	41,1
<b>MUSINI</b>	<b>729,74</b>	<b>1,5</b>
TOTAL	48.223,00	100,0

Fuente: Notificación con base en datos de ICEA.

<b>VOLUMEN DE PRIMAS y CUOTAS DE MERCADO DE SEGURO VIDA DE LOS PRIMEROS OPERADORES EN ESPAÑA</b>		
- Ejercicio 2002 -		
<b>Entidades</b>	<b>Primas Seguro Vida - en millones de Euros -</b>	<b>Cuota de mercado - % -</b>
VIDA CAIXA	3.313,00	12,4
ANTARES	3.068,81	11,5
<b>MAPFRE (Grupo)</b>	<b>2.224,36</b>	<b>8,4</b>
BBVA Seguros	1.538,84	5,8
SCH Seguros	1.446,90	5,4
ASEVAL (AVIVA)	1.207,78	4,5
BANSABADELL VIDA	1.112,94	4,2
OTROS	14.317,64	46,3
<b>MUSINI</b>	<b>396,73</b>	<b>1,5</b>
TOTAL	26.627	100

Fuente: Notificación con base en datos de ICEA y estimación propia



La actividad principal de MUSINI en el segmento de seguros vida es en el ámbito de seguros colectivos, apartado en el que, según datos de la notificante, su cuota de mercado es de un 3,4% y la de MAPFRE VIDA un 4,7%. Los principales competidores en seguros colectivos son SEGUROS DE VIDA Y PENSIONES ANTARES (25,4%), VIDA CAIXA (17,0%), SCH SEGUROS (8,6%), BBVA SEGUROS (5,3%) y VITALICIO SEGUROS (5,0%).

VOLUMEN DE PRIMAS y CUOTAS DE MERCADO DE SEGUROS NO VIDA DE LOS PRIMEROS OPERADORES EN ESPAÑA - Ejercicio 2002 -		
Entidades	Primas Seguros no vida - en millones de Euros -	Cuota de mercado - % -
<b>MAPFRE (Grupo)</b>	<b>3.375,26</b>	<b>15,6</b>
ALLIANZ	1.434,25	6,6
AXA AURORA IBERICA	1.044,01	4,8
ZURICH ESPAÑA	970,69	4,5
WINTERTHUR	878,05	4,1
MUTUA MADRILEÑA	654,88	3,0
OTROS	12.905,86	59,9
<b>MUSINI</b>	<b>333,00</b>	<b>1,5</b>
TOTAL	21.596	100

Fuente: Notificación con base en datos de ICEA y estimación propia

CUOTAS DE MERCADO DE LAS PARTES en el ejercicio 2002 EN RAMOS DE SEGURO NO VIDA*				
Ramo o Modalidad	Primas en millones Euros	Grupo MAPFRE Cuota -%-	MUSINI Cuota -%-	Cuota Conjunta - % -
Accidentes	657	15,12	0,92	16,04
Caución	58	11,86	3,25	15,11
Incendios	195	0,75	35,09	<b>30,84</b>
- riesgos industriales	166	1,9	35,28	<b>37,18</b>
Multirisgos	3.255	15,65	0,07	15,72
- industrias	778	15,6	0,30	15,90
Otros daños a bienes	846	13,30	4,46	17,76
- robo	32	11,15	3,14	14,29
- construcción	130	9,21	2,49	11,70
- avería maquinaria	216	5,4	9,96	15,36
Pérdidas pecuniarias	75	2,18	20,29	22,47
Responsabilidad civil	1.040	13,15	6,41	19,56
Transportes	571	16,08	25,21	<b>41,29</b>
- marítimo	159	15,56	13,10	<b>28,66</b>
- mercancías	233	11,47	7,89	19,36
- aviación	182	22,5	58,23	<b>80,73</b>

\* Solamente se indican datos de los ramos y modalidades en los que se produce adición de cuota que en su conjunto suponen un 31% del volumen de negocios de seguros no vida. Las cuotas correspondientes a MAPFRE se refieren a la suma de todas las compañías del grupo que tienen negocio en ese apartado, sea su ámbito operativo principal o no.

Fuente: notificación con base en datos de ICEA y elaboración propia

En el segmento transportes, en el que como resultado de la concentración las partes obtienen una cuota de mercado significativa (41,2%), con especial relevancia en la modalidad de seguros de aviación (80,7%), la notificante señala que las cuotas presentan generalmente una elevada volatilidad debido al reducido número de clientes, a que la renovación de los contratos se produce con periodicidad anual en un entorno de fuerte competencia de compañías extranjeras que operan directamente desde sus países de origen o a través de corredores nacionales especializados. En particular, en el ejercicio 2002 la evolución en seguros de aviación ha sido atípica, por cuanto como consecuencia de los atentados terroristas en Estados Unidos la reacción de los mercados fue de una disminución espectacular de coberturas acompañada de incrementos no menos espectaculares de los precios. Las medidas excepcionales que se pusieron en práctica<sup>9</sup> motivaron un incremento atípico del volumen de primas de seguro directo de MUSINI que se refleja en los siguientes datos facilitados por la notificante relativos al mercado de seguros de transporte de ámbito europeo:.

CUOTAS DE MERCADO DE LAS PARTES EN SEGUROS DE TRANSPORTE EN EL MERCADO EUROPEO				
Modalidad	Ejercicio 2001		Ejercicio 2002	
	Total Mercado -en mill.Euros-	Cuota conjunta - %-	Total Mercado -en mill.Euros-	Cuota conjunta - % -
Mercancías	4.361	0,9	4.078	1,0
Marítimos	3.190	1,0	3.188	1,3
Aviación	1.047	<b>4,2</b>	857	<b>16,9</b>
Total	8.598	<b>1,4</b>	8.123	<b>2,9</b>

Fuente: Notificación con base en diversas fuentes

#### V.4.- Estructura de la demanda

La demanda en el mercado de seguros proviene por un lado de los particulares y por otro lado de las empresas o industrias que desean cubrir riesgos, bien sea de carácter obligatorio o voluntario. Así, existen seguros multirriesgo o de responsabilidad civil diferentes y con precios distintos según el demandante y el tipo de daño que desea asegurar.

En cuanto a la actividad en seguros de grandes riesgos que desarrolla la sociedad adquirida, la notificante señala que la naturaleza de ésta, la tipología del cliente y los riesgos inherentes a ella constituyen elementos diferenciadores del mercado de seguros industriales, en los que la demanda se desenvuelve en un entorno que se caracteriza por los siguientes rasgos:

- Máxima liberalización con respecto al régimen legal aplicable al contrato de seguro: tratándose de grandes riesgos en seguros no vida, las partes tienen total libertad para elegir la ley aplicable al contrato

<sup>9</sup> R.D.Ley 14/2001, de 28 de septiembre, que puso en práctica un régimen de reaseguro a través del Consorcio de Compensación de Seguros de vigencia desde septiembre de 2001 hasta octubre de 2002



- Ausencia de obstáculos que impidan una competencia efectiva en el mercado dada la posibilidad del cliente de acceder a los mercados internacionales directamente o con la asistencia de corredores.
- El peso de un solo contrato puede ser muy elevado en el conjunto de la cartera, lo que otorga un poder compensatorio importante a la demanda y tiene como consecuencia una volatilidad elevada de las cuotas de mercado.

#### **V.5.- Estructura de la distribución**

Los canales de distribución en este sector son principalmente: las oficinas de la propia entidad, las oficinas de bancos y cajas de ahorro o los agentes y corredores de seguros. Cabe señalar también una incipiente actividad a través de marketing directo (contratación de productos a través de Internet). Según datos de la DGSFP los mediadores de seguros (agentes y corredores) y los bancos y cajas de ahorros son los canales que se atribuyen cuotas importantes de la distribución del negocio asegurador con un 46,3% y un 33,6% respectivamente<sup>10</sup>. Por ramos, el seguro vida se distribuye principalmente a través de bancos y cajas de ahorro y en el seguro no vida destaca claramente la distribución a través de agentes y corredores.

Merece señalar la creciente actividad del canal de mediación de corredores y sociedades de correduría de seguros que incluyen también la comercialización de los productos especializados de compañías aseguradoras europeas autorizadas para ejercer en libre prestación de servicios<sup>11</sup>. El número de corredores y corredurías de seguros ascendía a finales de 2002 a 1.333 y 1.911 respectivamente.

Asimismo, cabe mencionar los acuerdos entre entidades para compartir redes de distribución, principalmente para seguros vida, enfermedad y asistencia sanitaria.

Según la notificante, MUSINI utiliza principalmente la venta directa y a través de corredores profesionales de seguros, con tendencia creciente en este último. En cuanto a la adquirente, la red de distribución es multicanal y se realiza a través de corredores independientes, agentes y por la red de oficinas propia. En el ámbito de los seguros industriales, la adquirente concentra su cartera de clientes en las pequeñas y medianas empresas y realiza la mitad del negocio a través de corredores, un 35% a través de la red propia y un 12% es negocio directo.

#### **V.6.- Fijación de precios**

En el ramo de vida, los mecanismos de determinación de los precios giran en torno a parámetros establecidos en la normativa de ordenación de la actividad aseguradora: tablas de mortalidad y supervivencia, tipos de interés y gastos de gestión, tomando en consideración variables distintas según se trata de modalidades de vida riesgo o de vida ahorro.

En el segmento no vida y, en particular, en los llamados “grandes riesgos industriales”, en los que está especializada MUSINI, los precios se fijan caso a caso en función de las condiciones

<sup>10</sup> datos del Informe Anual 2002 referidos al ejercicio 2001 en este capítulo

<sup>11</sup> Hay que señalar en este contexto la aprobación de la Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la mediación en los seguros el 20 de septiembre de 2002 que estableció nuevas exigencias para garantizar un nivel elevado de profesionalidad y capacidad de los intermediarios.



del riesgo y de las coberturas demandadas y están sometidos a constantes oscilaciones al tratarse de un mercado internacionalizado y dinámico y la repercusión de las condiciones del reaseguro.

### **V.7.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Considerando el tipo de cliente que demanda la cobertura de riesgos industriales, la competencia viene determinada por varios factores, entre los que cabe destacar: la capacidad de elaborar productos a medida para satisfacer necesidades específicas y concretas de clientes con actividades complejas, el servicio continuado y muy profesional y la capacidad financiera o “rating” de la compañía aseguradora.

Por lo que respecta a las barreras a la entrada, la trasposición de las llamadas “terceras” directivas en materia de acceso al mercado basadas en el principio de control por parte de las autoridades de supervisión del país de origen permiten la libre entrada en España de compañías de otros estados miembros así como extracomunitarios que cumplan los requisitos para operar en este mercado. En el ámbito de los seguros industriales la operativa de compañías extranjeras se realiza alternativamente en régimen de libre prestación de servicios, bien sea directamente desde su país de origen o a través de corredores.

Por tanto, las barreras no son infranqueables, pues desde el punto de vista regulatorio se refieren a la obtención de una autorización administrativa para el ejercicio de la actividad que no es discrecional y no limita el número de operadores. Otras barreras serían la capacidad financiera, la red de distribución y el cumplimiento de los requisitos. Existen además alternativas a la red de distribución física propia, como son la distribución telefónica o a través de Internet y la posibilidad de concluir acuerdos con entidades establecidas en el mercado.

### **V.8 Aspectos verticales**

La alianza entre MAPFRE y CAJA MADRID prevé que las oficinas de ésta distribuyan los productos aseguradores que comercializan las empresas que integran el holding MAPFRE-CAJA MADRID. La red CAJA MADRID distribuye principalmente productos dirigidos a particulares, siendo su participación especialmente significativa en seguros vida donde comercializa mayor volumen de primas que el canal MAPFRE. Su participación en la comercialización de seguros industriales es muy pequeña, apenas representa un 3% de este negocio. No se prevé que pueda desempeñar un papel significativo en la comercialización de seguros correspondientes a MUSINI debido a la complejidad de los productos aseguradores en este ámbito. Igual consideración cabe hacer para la rama de negocio de seguros vida de la empresa adquirida, concentrada principalmente en pólizas colectivas para la cobertura de compromisos por pensiones asumidos por las empresas tomadoras.



## VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

### VI.1 Posición en el mercado

La concentración supone el refuerzo de Grupo MAPFRE como líder del mercado de seguros directos en general, al aumentar su cuota del 11,6% en un 1,5%. Los principales grupos competidores son CAIFOR, ANTARES, GENERALI, ALLIANZ, AVIVA, AXA, CASER, BBVA SEGUROS Y SCH SEGUROS, entre otros, con cuotas que oscilan entre un 7 y un 3%.

En seguros de vida, MAPFRE mantiene su tercera posición en el ranking, aumentando su cuota hasta un 9,9%, y refuerza principalmente su cartera de seguros colectivos. Le preceden VIDA CAIXA y ANTARES con cuotas de un 12,4 y un 11,5 respectivamente

En el segmento de seguros no vida, el Grupo MAPFRE refuerza su posición de liderazgo aumentando su cuota de mercado en un 1,5% hasta alcanzar un 17,1%.

La operación supone el refuerzo de la cartera de clientes de MAPFRE en el segmento empresas sumando a las pequeñas y medianas empresas la cartera de grandes empresas de MUSINI. Además refuerza su cartera de productos destinados a la cobertura de grandes riesgos, principalmente de incendios, pérdidas pecuniarias y transportes en sus diferentes modalidades.

En concreto, tras la concentración las cuotas conjuntas de mercado en los productos indicados serían significativas en cuanto a Incendios industriales (37,2%), pérdidas pecuniarias (22,5%), transporte de mercancías (19,4%), seguro marítimo (28,7%) y seguro aviación (80,7%).

Respecto a la posición resultante en seguros de transportes, y en aviación en particular, es preciso señalar los siguientes matices:

- A diferencia del resto de ramos de seguro, los seguros de transporte están abiertos a una competencia internacional, cuanto menos de ámbito europeo, de manera que la competencia proviene principalmente de compañías extranjeras que operan sin necesidad de autorización. La notificante indica la siguiente cuota conjunta de mercado en un ámbito europeo: 1,4% en 2001 y 2,9% en 2002. En la modalidad de seguros de aviación la cuota conjunta ascendería a 4,2% y 16,9% en los mismos periodos. Se señala respecto a esta última la situación atípica del mercado en el ejercicio 2002.
- El volumen de negocio total de las modalidades de seguros de transporte en España es reducido respecto a la totalidad del negocio de seguros no vida; según datos disponibles supone aproximadamente un 2,25%.
- Las cuotas de mercado son muy volátiles debido a la importante repercusión de las condiciones de los mercados internacionales de reaseguros, la renovación anual del número reducido de contratos con fijación individualizada de precios, lo que otorga a la demanda un alto poder de negociación.

En cuanto a los aspectos verticales derivados de la alianza estratégica con CAJA MADRID, cabe señalar que la operación no se ve significativamente reforzada por cuanto la red de distribución de ésta tiene una importancia limitada en la comercialización de seguros industriales.



## **VI.2.- Competencia actual**

La competencia actual, tanto en el segmento vida como no vida, cuenta con un número de operadores elevado, según el ranking serían al menos 97 en actividad de seguros vida y 175 en seguros no vida, a los que habría que añadir la competencia de compañías que operan en régimen de libre prestación de servicios, directamente o a través de corredores españoles.

En el segmento vida, el ranking lo lideran los siguientes operadores: VIDA CAIXA (12,4%) y SEGUROS DE VIDA Y PENSIONES ANTARES (11,5%), seguidos de MAPFRE VIDA, BBVA SEGUROS, SCH SEGUROS, entre otros.

En el segmento no vida, los competidores más importantes de MAPFRE MUTUALIDAD, que lidera el mercado, son ALLIANZ, AXA AURORA, ZURICH ESPAÑA, y WINTERTHUR, entre otros, con cuotas que oscilan entre un 7 y un 4%.

En el ámbito de seguros de transportes, el número de operadores es más reducido (aproximadamente 50) y los cinco primeros absorben las dos terceras partes del negocio. No obstante, hay que señalar que el mercado se mueve en un ámbito europeo o mundial, especialmente en seguros marítimos y de aviación, con la presencia de compañías internacionales que cuentan con la capacidad financiera y canales de reaseguro necesarios para cubrir la magnitud de los riesgos.

## **VI.3.- Poder compensatorio de la demanda**

Con carácter general no caben señalar rasgos específicos del poder de la demanda en este sector, dado que se trata mayoritariamente de productos de masa.

Sin embargo, en el ámbito específico de los seguros de transporte la demanda proviene de un número muy reducido de clientes que cuentan con un importante poder compensatorio dada la magnitud económica que representa la cartera para las compañías. Los contratos se renegocian anualmente, de tal forma que la obtención de un único cliente supone un desafío importante para las compañías que compiten por estas carteras de producto.

La operativa de los corredores de seguros, en su calidad de mediadores independientes, introduce competencia en el mercado, ya que buscan las mejores condiciones para sus clientes.

## **VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Las barreras a la entrada se derivan de la naturaleza del propio negocio asegurador y son principalmente la necesidad de una autorización administrativa para el ejercicio de la actividad, de capacidad financiera suficiente y de la posibilidad de contar con una red de distribución adecuada. Cabe señalar la entrada de diversos operadores extranjeros en el mercado.

La competencia potencial, proviene en el ámbito de los seguros industriales, principalmente de la capacidad de gestión y especialización de los operadores para diseñar productos específicos adaptados a los requisitos de las empresas con precios competitivos.



## **VI.5.- Conclusiones**

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

## **VII. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.

Dicha propuesta se entiende sin perjuicio de las autorizaciones que proceden en aplicación de la normativa vigente.