



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03069

SEGUROS CATALANA OCCIDENTE / SEGUROS BILBAO

Con fecha 28 de noviembre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa SEGUROS CATALANA OCCIDENTE, SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS, Sociedad Unipersonal (en adelante SEGUROS CATALANA OCCIDENTE) del 99,63 por cien del capital social de BILBAO, COMPAÑÍA ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. adelante (SEGUROS BILBAO).

Dicha notificación ha sido realizada por SEGUROS CATALANA OCCIDENTE 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **29 de diciembre 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 SEGUROS CATALANA OCCIDENTE a FORTIS INSURANCE INTERNATIONAL, N.V. del control exclusivo de SEGUROS BILBAO y filiales dependientes mediante adquisición del 99,63% del capital social de la compañía según contrato de compraventa de fecha 18 de noviembre de 2003.

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 y de las autoridades de competencia de España.



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

[“En el contrato de compraventa de acciones suscrito por las partes se incluyen pactos de no competencia y de no captación con una duración no superior a dos años así como una cláusula de confidencialidad con una duración no superior a cinco años”]¹

II.4 Valoración

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de los pactos de inhibición de competencia, no captación y confidencialidad no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

III. 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 por no superar los umbrales de notificación.

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.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: **SEGUROS CATALANA OCCIDENTE, SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS, Sociedad Unipersonal**

SEGUROS CATALANA OCCIDENTE es filial del Grupo Catalana Occidente, S.A., sociedad cotizada en Bolsa, cuyo accionista mayoritario es CO Sociedad de Gestión y Participación, S.A., sociedad holding que controla directa e indirectamente un 54,77% de su capital.

La sociedad holding es titular de participaciones en sociedades dedicadas principalmente a la actividad de seguros y a la gestión de cartera de inversiones. A continuación se relacionan las

¹ * Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



empresas que ejercen actividades relacionadas con el sector seguros que forman parte del grupo, además de la sociedad adquirente:

- Lepanto, S.A., Compañía de Seguros y Reaseguros²
- Nortehispania de Seguros y Reaseguros, S.A.
- Depsa, Sociedad Anónima de Seguros y Reaseguros
- Catoc Vida, Sociedad Anónima de Seguros
- Cosalud, Sociedad Anónima de Seguros
- Compañía Española de Seguros y Reaseguros de Crédito y Caución, S.A.³
- Prepersa, S.A. de Peritación de Seguros y Prevención
- Tecniseguros, Sociedad de Agencia de Seguros, S.A.

El volumen de ventas de CO Sociedad de Gestión y Participación S.A., en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es el siguiente⁴:

VOLUMEN DE VENTAS DE CO SOCIEDAD DE GESTIÓN Y PARTICIPACIÓN, S.A. (en millones de Euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	898,6	1.150,2	1.341,2
Unión Europea	898,6	1.150,2	1.341,2
España	898,6	1.150,2	1.341,2

Fuente: Memorias Anuales consolidadas y notificación

IV.2 Adquirida: **BILBAO, COMPAÑÍA ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.**

SEGUROS BILBAO fue constituida en 1918 y transformada en sociedad anónima en 1990. Su accionista mayoritario es la compañía de nacionalidad holandesa FORTIS INSURANCE INTERNATIONAL N.V. , titular de un 99,63% del capital social.

SEGUROS BILBAO se dedica al negocio de seguro y reaseguro y la gestión de fondos de pensiones y cuenta con las siguientes filiales:

- S. Órbita Sociedad de Agencia de Seguros, S.A. (100%)
- Par Bilbao Sociedad de Agencia de Seguros, S.A. (100%)
- Bilbao Telemark S.L. (99,70%)
- Seguros Bilbao Fondos, S.A., S.G.I.I.C. (100%)
- Bilbao Hipotecaria Sociedad Anónima, E.F.C. (100%)

² La adquisición de LEPANTO y su filial NORTEHISPANIA fue notificada al Servicio de Defensa de la Competencia el 27 de marzo de 2001 (Expediente N-151)

³ Sociedad dependiente de Grupo Catalana Occidente, participada en un 39,35%, consolidada por integración global en virtud del artículo 67.1 bis del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

⁴ Los ejercicios 2001 y 2002 incluyen la consolidación por integración global del volumen de ventas de Lepanto S.A. de Seguros y Reaseguros y su filial Nortehispana de Seguros y Reaseguros, S.A. así como el de Compañía Española de Seguros y Reaseguros de Crédito y Caución, S.A.



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

VOLUMEN DE VENTAS DE SEGUROS BILBAO (en millones de Euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	280,6	327,2	396,6
Unión Europea	280,6	327,2	396,6
España	280,6	327,2	396,6

Fuente: Notificante⁶

V. MERCADOS RELEVANTES

V.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 concentración⁶.

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.

⁶ 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, N-161 SEGUROS BILBAO/BALOISE SEGUROS, N-151 CATALANA OCCIDENTE/LEPANTO y N-03050 MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING/MUSINI, entre otros.

V.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.

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 comunitarios⁷, 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.

Tanto Grupo Catalana Occidente como Seguros Bilbao operan en seguros vida. Sin embargo no se considera necesario para el análisis definir mercados más estrechos, ya que incluso en la definición de mercado más estrecha no se obstaculiza de modo significativo la competencia en el mercado español.

V.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).

⁷ Caso M/2.225 Fortis/ASR y IV/M.1172 Fortis AG/Generale Bank



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

Tanto el grupo adquirente como la sociedad adquirida operan en seguros vida y no vida, produciéndose en este último segmento solapamiento en los siguientes ramos⁸: accidentes, transportes (cascos y mercancías), incendios, otros daños a los bienes, automóviles (modalidades responsabilidad civil y otras garantías), responsabilidad civil, multirriesgos (modalidades hogar, comercios, comunidades e industrias) y salud.

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 las partes, incluido el reaseguro y la gestión de fondos de inversión colectiva o fondos de pensiones, 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.

V.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 comunitario⁹.

⁸ 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.

⁹ Casos IV/M.812 ALLIANZ/VEREINTE, IV/M.862 AXA/UAP y IV/M.1082 ALLIANZ/AGF



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.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.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”¹⁰ 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 seguro¹¹ 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.

VI.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.

¹⁰ Directiva 92/49/CEE y Directiva 92/96/CEE

¹¹ para más detalles ver artículos 107 a 109 de la Ley de Contrato de Seguro



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 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 Pensiones¹² (DGSFP) muestra una 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%).

VI.3 Estructura de la oferta

El mercado español se caracteriza en general por un elevado 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. Aunque los diez primeros grupos aseguradores acaparan algo más del 50% del volumen total de primas, 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).

¹² Informe Anual 2002



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 2002¹³ así como el de las partes en esta concentración:

VOLUMEN DE PRIMAS Y CUOTAS DE MERCADO DE SEGURO DIRECTO (VIDA Y NO VIDA) DE LOS PRIMEROS GRUPOS ASEGURADORES Y LAS PARTES EN ESPAÑA - Año 2002 -		
Grupos de Entidades	Primas Seguro Directo -en millones Euros-	Cuota de mercado - % -
MAPFRE	5.613,48	11,6%
CAIFOR	3.383,27	7,0%
ANTARES	3.069,15	6,4%
GENERALI	2.369,00	4,9%
ALLIANZ	2.029,00	4,2%
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%
CATALANA OCCIDENTE	1.298,12	2,7%
SEGUROS BILBAO	373,38	0,8%
TOTAL SEGURO DIRECTO	48.223,00	100,0%

VOLUMEN DE PRIMAS Y CUOTAS DE MERCADO DE SEGUROS VIDA DE LOS PRIMEROS OPERADORES Y LAS PARTES EN ESPAÑA - Año 2002 -		
Entidades	Primas Seguros Vida -en millones Euros-	Cuota de mercado - % -
VIDA CAIXA	3.313,00	12,4%
ANTARES	3.068,81	11,5%
GRUPO MAPFRE	2.224,36	8,4%
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%
GRUPO CATALANA OCCIDENTE	322,03	1,2%
SEGUROS BILBAO	115,25	0,4%
TOTAL SEGUROS VIDA	26.627	100,0%

¹³ La fuente de información es la Notificación con base en datos de ICEA e información del sector publicada en informes recientes del SDC



VOLUMEN DE PRIMAS Y CUOTAS DE MERCADO DE SEGUROS NO VIDA DE LOS PRIMEROS OPERADORES Y LAS PARTES EN ESPAÑA - Año 2002 -		
Entidades	Primas Seguros No Vida -en millones Euros-	Cuota de mercado - % -
GRUPO MAPFRE	3.375,26	15,6%
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%
GRUPO CATALANA OCCIDENTE	976,12	4,5%
SEGUROS BILBAO	258,13	1,2%
TOTAL SEGUROS NO VIDA	21.596	100,0%

A tenor de la información anterior, las cuotas de mercado de SEGUROS BILBAO en su conjunto así como por segmentos vida y no vida oscilan entre un 0,4 y un 1,2%. La posición que ocupa GRUPO CATALANA OCCIDENTE en los correspondientes apartados oscilan entre un 1,2 y un 4,5%.

A continuación se reflejan los datos correspondientes a los ramos y modalidades de seguros no vida en los que se produce adición de cuota o refuerzo de la cartera de productos de la adquirente:

CUOTAS DE MERCADO DE LAS PARTES EN RAMOS DE SEGUROS NO VIDA - Año 2002 -			
Ramo	CATALANA OCCIDENTE cuota en %	SEGUROS BILBAO cuota en %	Cuota conjunta
Accidentes	3,96	1,2	5,16
Salud	0,41	0,6	1,01
Transportes	1,28	0,33	1,61
Incendios	1,5	0,1	1,6
Otros daños a los bienes	2,9	0,26	3,16
Automóviles	3,6	1,47	5,07
Responsabilidad Civil	3,03	0,6	3,63
Pérdidas pecuniarias	0	22	22
Multirriesgo	6,05	1,77	7,82



VI.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, por ejemplo, existen seguros multirriesgo o de responsabilidad civil diferentes y con precios distintos según el demandante y el tipo de daño que desea asegurar.

VI.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% respectivamente¹⁴. 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 servicios¹⁵. 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, SEGUROS BILBAO distribuye la mayoría de sus productos mediante [...] [...] y sigue para el resto una estrategia de distribución [...]. Por su parte, la adquirente distribuye sus productos principalmente a través de [...] y, en menor medida, del canal [...].

VI.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 la oferta de productos es muy amplia y los precios se fijan en función de las condiciones del riesgo y de las coberturas demandadas.

¹⁴ datos del Informe Anual 2002 referidos al ejercicio 2001 en este capítulo

¹⁵ 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.



VI.7.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

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 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 y la red de distribución, aunque existen 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.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1 Posición en el mercado

La operación supone con carácter general una ampliación del negocio asegurador del Grupo CATALANA OCCIDENTE, si bien la adición de cuota de mercado es solamente de un 0,4% en seguros vida y un 1,2% en seguros no vida. En este último segmento refuerza además su cartera de productos con seguros de pérdidas pecuniarias (modalidad de seguro residual que representa un 0,37% del volumen total de seguros no vida), en el que Seguros Bilbao tiene una cuota de un 22%.

En cualquier caso, la concentración no va a modificar de manera sustancial la estructura de los mercados afectados que pueda suponer deterioro de la competencia, pues la cuota conjunta de mercado que obtiene la adquiriente tras la operación representa un 3,5% del negocio de seguros directos en España. Por modalidades, en seguros vida la cuota conjunta es de un 1,6% y en seguros no vida un 5,7%.

VII.2.- Competencia actual – Competencia potencial – Barreras a la entrada

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 son MAPFRE MUTUALIDAD, ALLIANZ, AXA AURORA, ZURICH ESPAÑA, y WINTERTHUR, entre otros, con cuotas que oscilan entre un 7 y un 4%.

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.

VII.3.- Conclusiones

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

VIII. 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.