

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/0960/18 SANITAS/ NÉCTAR**

---

### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 6 de julio de 2018 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la toma de control exclusivo de SANHA-E SERVICIOS INTEGRALES DE SALUD, SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. (NÉCTAR) por parte de SANITAS SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS (SANITAS).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por SANITAS según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **6 de agosto de 2018**. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada

### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (4) La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo de NÉCTAR por parte de SANITAS.
- (5) La operación se articula mediante un Contrato de Compraventa de acciones suscrito entre SANITAS y HERMANDAD NACIONAL DE ARQUITECTOS SUPERIORES Y QUÍMICOS, MUTUALIDAD DE PREVISIÓN SOCIAL (Grupo HNA), matriz de NÉCTAR, con fecha 22 de junio de 2018, en virtud del cual SANITAS adquiere el 100% del capital social de NÉCTAR.
- (6) Asimismo, el Contrato de Compraventa estipula la terminación o transmisión de la posición de NÉCTAR en los contratos de reaseguro en vigor que tiene la adquirida, quedando esta actividad fuera del perímetro de la presente operación.
- (7) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (8) De acuerdo con las notificantes, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no cumple con los umbrales establecidos en el artículo 1.

- (9) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la misma.

#### **IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

##### **IV.1. Acuerdo de prestación de servicios transitorios**

- (10) En virtud de la cláusula 6.6 del Contrato de Compraventa, el Vendedor (Grupo HNA) se compromete a continuar prestando ciertos servicios<sup>1</sup> de forma transitoria por parte de empleados del Vendedor que desarrollaban esa actividad, durante un plazo [No superior a 5 años]\* desde el cierre de la operación, pudiendo NÉCTAR resolver el contrato con preaviso de un mes. En concreto, el Vendedor se compromete a la:

- Prestación de otros servicios generales, entre otros [...].
- Prestación de servicios de cuadro médico a través de los profesionales médicos que forman su Cuadro Médico. [...]
- Prestación de servicios de administración de seguros de asistencia sanitaria [...].
- Prestación del servicio baremado AVANTSALUD [...].

##### **IV.2. Acuerdo de confidencialidad**

- (11) La cláusula 12.3 del Contrato de Compraventa incluye una obligación para las partes de no revelación (salvo excepciones expresamente recogidas en el contrato, o previa autorización expresa de la contraparte) y de no utilización de la *Información Reservada* referida a cualquier dato de cualquier naturaleza relacionado con las partes que una de ellas pueda facilitar a la otra.
- (12) Respecto al Vendedor (Grupo HNA) no se prevé plazo de duración.

##### **IV.3. Pacto de no competencia**

- (13) En virtud de la cláusula 12.2, el Vendedor se compromete a no contratar directa ni indirectamente, a través de corredores, agentes u otros intermediarios o personas vinculadas, a los clientes, tomadores y asegurados de NÉCTAR a la fecha de firma del Contrato, durante un periodo de tres años desde el cierre de la Operación.
- (14) No se ha especificado el ámbito geográfico ni de producto al que se circunscribe este pacto de no competencia.

##### **IV.4. Pacto de no captación**

- (15) En virtud de la cláusula 12.2. el Vendedor se compromete a no promover ofertas de trabajo o de prestación de servicios y a no contratar ni retener, ni directa ni indirectamente, empleados o personas vinculadas con NÉCTAR, sin el consentimiento previo y por escrito de SANITAS, durante un periodo de dos años

---

<sup>1</sup> [...].

\* Se incluye entre corchetes la información cuyo contenido exacto ha sido considerado confidencial.

desde el cierre de la Operación.

- (16) Queda fuera de este pacto la contratación de personas que (i) contacten por iniciativa propia y sin intervención de Grupo HNA con este, (ii) contacten directamente con Grupo HNA como consecuencia de una convocatoria general por escrito relativa a puestos vacantes, y que (iii) sean contactadas a través de empresas de selección con ocasión de búsquedas generales de personal, siempre que dichas personas no hayan sido expresamente identificadas por Grupo HNA a la empresa de selección.

#### **IV.5. Valoración**

- (17) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (18) A su vez la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) considera que estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr dicho objetivo y, con carácter general, deben servir para proteger al comprador.
- (19) De acuerdo con la citada Comunicación, las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio, están justificadas por períodos de hasta dos años (párrafo 20).
- (20) En cuanto al ámbito geográfico de la cláusula de no competencia, éste debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso, toda vez que no es necesario proteger al comprador de la competencia del vendedor en territorios en lo que éste no estaba presente (párrafo 22) y, desde un punto de vista material, han de limitarse a los productos y servicios que constituyen la actividad económica de la empresa traspasada (párrafo 23).
- (21) Ante la indefinición que afecta al ámbito de producto y geográfico de la cláusula de no competencia esta restricción accesoria solamente puede considerarse parte integrante de la operación, en la medida en que quede delimitada al ámbito territorial (en las provincias españolas en las que ya estaba activa) y de producto (producción de seguros privados de asistencia sanitaria de libre elección) de la empresa adquirida.
- (22) Asimismo, la Comunicación de la Comisión aclara que las cláusulas de no captación y de confidencialidad se evalúan según los mismos principios que los de las cláusulas inhibitorias de la competencia (párrafo 26).
- (23) Teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así

como la citada Comunicación se considera que, en el presente caso, la duración de las cláusulas de no competencia y de confidencialidad van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada. No se transfieren conocimientos técnicos, por lo que su duración ha de limitarse a dos años desde la fecha de cierre de la operación propuesta.

- (24) La duración de la cláusula de no captación no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.
- (25) En relación con los acuerdos transitorios de prestación de servicios, la citada Comunicación afirma que los acuerdos de servicio y distribución pueden tener un efecto equivalente a los de suministro; en consecuencia, se aplicarán las mismas consideraciones (párrafo 35).
- (26) En este caso concreto, y tal y como indica la Comisión Europea, el objetivo de dichas obligaciones es garantizar la continuidad de la prestación al comprador de los servicios necesarios para desarrollar las actividades que asume el vendedor. La duración del contrato de prestación de servicios debe limitarse a un período necesario para sustituir la relación de dependencia por otra de autonomía en el mercado y puede estar justificada durante un período transitorio de cinco años como máximo (párrafo 33 de la Comunicación). Por tanto, la duración de los acuerdos transitorios de prestación de servicios no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.
- (27) En consecuencia, en el presente caso se considera que todas las restricciones a la competencia mencionadas son accesorias y necesarias para la operación de concentración, con la excepción del ámbito territorial de la cláusula de no competencia, en lo que exceda el territorio español, y de producto, en toda actividad distinta a la producción de seguros privados de asistencia sanitaria de libre elección, y de la duración de las cláusulas de no competencia y de confidencialidad, en todo lo que supere la duración de dos años, quedando por tanto sujetas a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.

## **V. EMPRESAS PARTICIPES**

### **V.1. SANITAS SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS (SANITAS)**

- (28) SANITAS es una entidad aseguradora española fundada en 1956 controlada en última instancia por THE BRITISH UNITED PROVIDENT ASSOCIATION, LTD (Grupo BUPA), quien no tiene accionistas de control. El Grupo BUPA está activo en cuatro unidades de negocio en España: (i) seguros (en su mayoría de salud) y reaseguros; (ii) servicios médico-hospitalarios; (iii) servicios dentales y (iv) servicios residenciales. El Grupo BUPA opera en los mercados relevantes de la presente operación únicamente a través de SANITAS que desarrolla actividades aseguradoras, de reaseguro y de distribución de seguros de terceras entidades<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> SANITAS comercializa en régimen de coaseguro, seguros de salud con BBVA Seguros S.A. de Seguros y Reaseguros, y seguros de decesos con Santa Lucía Vida y Pensiones, S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros, y con Santa Lucía, S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros. Por otro lado, tiene un acuerdo de cesión de red de agentes exclusivos con Zurich para la distribución por ésta de determinados seguros de salud de SANITAS.

- (29) SANITAS opera seguros de no vida, fundamentalmente, en los ramos de seguros de salud (con pólizas para clientes privados -individuales y colectivos- y de funcionarios públicos<sup>3</sup>), dental, enfermedad, accidentes y decesos.
- (30) En cuanto a la prestación de servicios hospitalarios y de gestión de centros médicos y hospitales, Grupo BUPA, a través de su filial SANITAS SOCIEDAD ANÓNIMA DE HOSPITALES, gestiona 4 hospitales propios (tres en Madrid<sup>4</sup> y uno en Barcelona<sup>5</sup>) y 23 centros médicos multiespecialidad<sup>6</sup> (ubicados en A Coruña (1), Barcelona (6), Córdoba (1), Madrid (8), Murcia (1), Sevilla (1), Tarragona (1), Valencia (2), Vizcaya (1) y Zaragoza (1)), que ofrecen asistencia sanitaria en exclusiva a los asegurados de SANITAS<sup>7</sup>, en las siguientes categorías de servicios médicos: (i) urgencias; (ii) intervenciones quirúrgicas; (iii) hospitalización; (iv) consultas externas; (v) diagnóstico por imagen; y (vi) pruebas complementarias.
- (31) Además, ofrece servicios complementarios de salud y bienestar físico y emocional<sup>8</sup> en sus centros de bienestar<sup>9</sup>. Señala la notificante que no existe vinculación entre las actividades de los centros de bienestar y los seguros comercializados por SANITAS.
- (32) Dentro del Grupo BUPA, la empresa ESPECIALIZADA Y PRIMARIA L'HORTA MANISES, S.A.U. gestiona, en régimen de colaboración público-privada, el Hospital de Manises (Valencia) desde el año 2009; y la empresa del Grupo BUPA, TORREJÓN SALUD, S.A., gestiona el Hospital Universitario de Torrejón (Madrid) desde el año 2011.
- (33) En relación con la prestación de servicios dentales, Grupo BUPA, a través de su filial SANITAS NUEVOS NEGOCIOS, S.L.U., se sirve principalmente de clínicas concertadas (unas 416), además de clínicas propias (aproximadamente 127)<sup>10</sup> y

<sup>3</sup> SANITAS tiene un concierto suscrito con la mutualidad de funcionarios MUGEJU.

<sup>4</sup> Hospital Universitario La Zarzuela, Hospital Universitario La Moraleja y Hospital Virgen del Mar.

<sup>5</sup> Hospital Sanitas CIMA.

<sup>6</sup> Entre las especialidades que ofrecen sus centros están: Alergología e Inmunología, Análisis Clínicos, Anatomía Patológica, Anestesiología y Tratamiento del Dolor, Cardiología, Cirugía Cardiovascular, Cirugía General y Digestiva, Cirugía Oral y Maxilofacial, Cirugía Pediátrica, Cirugía Reparadora, Cirugía Torácica, Cirugía Vascular, Dermatología, Dietética y Nutrición, Digestivo, Endocrinología y Nutrición, Ginecología y Obstetricia, Hematología y Hemoterapia, Medicina Educación Física y del Deporte, Medicina Interna, Medicina Nuclear, Nefrología, Neumología, Neurocirugía, Neurofisiología Clínica, Neurología, Oftalmología, Oncología Médica, Otorrinolaringología, Pediatría y Áreas Específicas, Radiodiagnóstico, Traumatología y Cirugía Ortopédica y Urología.

<sup>7</sup> Según la notificante, tanto los hospitales y centros médicos, como las clínicas dentales están abiertos exclusivamente a asegurados de SANITAS o a pacientes privados sin seguro médico, a excepción del Hospital Virgen del Mar (Madrid), abierto a asegurados de otras compañías, si bien, este hospital no forma parte del cuadro médico de entidades aseguradoras competidoras de SANITAS.

<sup>8</sup> Estos servicios incluyen, entre otros, test genéticos, tratamientos estéticos, preparación al parto, nutrición, ergonomía, masajes y terapias alternativas.

<sup>9</sup> Centro de Bienestar Fortuny, Centro de Bienestar Pozuelo, Centro de Bienestar Chamartín, Centro de Bienestar Alcobendas y Centro de Bienestar Isaac Peral. Todos ellos ubicados en la provincia de Madrid.

<sup>10</sup> SANITAS posee centros dentales propios en 84 municipios: Santiago de Compostela, A Coruña, Lugo, Vigo, Pontevedra, Ourense, Oviedo, Gijón, Santander, Baracaldo, Donosti, Tudela, Pamplona, Logroño, Lérida, Girona, Tortosa, Tarragona, Reus, Cornellá d'Llobregat, Hospitalet d'Llobregat, Sabadell, Villanova i Gertiou, Santa Coloma de Garentment, Sant Cugat des valles, Rubí, Mataró, Granollers, Manresa, Barcelona, León, Palencia, Burgos, Zamora, Valladolid, Soria, Segovia, Ávila, Valdemoro, Tres Cantos, San Sebastián de los Reyes, Leganés, Las Rozas, Fuenlabrada, Majadahonda, Coslada, Colmenar viejo, Boadilla, Alcorcón, Aranjuez, Móstoles, Pozuelo, Pinto, Parla, Madrid, Cáceres, Badajoz, Cuenca, Albacete, Torrent, Paterna, Valencia, Castellón, Torreveja, Alicante, Elche, Orihuela, St. Vicent de Raspeig, Murcia, Cartagena, Zaragoza, Sevilla, Jaén, Córdoba, Huelva, Granada, Cádiz, Algeciras, Marbella, Fuengirola, Estepona, Málaga, Eivissa, Palma

clínicas en régimen de franquicia (16 clínicas) distribuidas por toda España.

- (34) En cuanto a la gestión de residencias y prestación de servicios residenciales, Grupo BUPA, a través de su filial SANITAS MAYORES S.L., está especializado en el cuidado de personas mayores, para lo que cuenta con 40 residencias para personas de la tercera edad y, según el último Informe Anual de SANITAS publicado<sup>11</sup>, con más de 20 centros de día en toda España.
- (35) El volumen de negocios de Grupo BUPA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC) es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE Grupo BUPA (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2.500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

## V.2. SANHA-E SERVICIOS INTEGRALES DE SALUD, SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. (NÉCTAR)

- (36) NÉCTAR es una sociedad aseguradora española fundada en 2008 dedicada a la comercialización de seguros de salud a clientes privados<sup>12</sup> (particulares de forma individual, familias y trabajadores autónomos), centrado en jóvenes de menos de 35 años, en todo el territorio español, a través de canales directos (principalmente internet y teléfono y, en menor medida, oficinas propias)<sup>13</sup>.
- (37) NÉCTAR es filial al 100% de Hermandad Nacional de Arquitectos Superiores y Químicos, Mutualidad de Previsión Social, S.L. (cabecera de Grupo HNA), activo también en seguros personales y patrimoniales y en prestación de servicios auxiliares (incluye entre otros, servicios de informática y sistemas, comunicación y telecomunicación, riesgos, actuarial y las relativas a los departamentos de organización y calidad, de operaciones, de administración y de contabilidad) a las entidades aseguradoras<sup>14</sup>.
- (38) El volumen de negocios de NÉCTAR en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE NÉCTAR (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>11</sup> Informe Anual de SANITAS de 2016: <https://corporativo.sanitas.es/informes/?filtro=informes-anuales>

<sup>12</sup> Según la notificante, NÉCTAR no comercializa seguros para empresas, únicamente para particulares.

<sup>13</sup> Además, NECTAR está activa en el sector del reaseguro que queda fuera de la presente operación. NÉCTAR tiene suscritos acuerdos de reaseguro con tres aseguradoras: ALMUDENA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.; NORTEHISPANA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.; y BILBAO COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.

<sup>14</sup> A través de sus filiales al 100% HERMANDAD NACIONAL DE ARQUITECTOS, CORREDURÍA DE SEGUROS y HNA SERVICIOS CORPORATIVOS DE SEGUROS Y PENSIONES, S.A. respectivamente.

## **VI. MERCADOS RELEVANTES**

### **VI.1 Mercados de producto**

- (39) El sector económico afectado en la operación es el asegurador, en el que las partes desarrollan su actividad.
- (40) El sector de los seguros comprende el conjunto de actividades económicas relacionadas directamente con la actividad aseguradora, por medio de la cual se transforma total o parcialmente un suceso aleatorio o incierto (riesgo asegurado), mediante el pago de una prima, en una indemnización cierta, determinada o determinable, previamente pactada<sup>15</sup>.
- (41) Siguiendo los precedentes nacionales<sup>16</sup> y comunitarios<sup>17</sup> del sector asegurador, se puede distinguir entre los mercados de (i) producción y de (ii) distribución de seguros<sup>18</sup>. Ambos mercados, según la Comisión, podrían estar verticalmente relacionados, aunque ha dejado la definición abierta<sup>19</sup>. NÉCTAR no tiene actividad de distribución de seguros de terceros.
- (42) El mercado de producción de seguros comprende la generación y distribución de seguros propios a través de canales directos (la fuerza de ventas y la red de oficinas de las aseguradoras).
- (43) Las autoridades españolas<sup>20</sup> y comunitarias<sup>21</sup> de defensa de la competencia vienen distinguiendo tres mercados de producto: (i) los seguros de vida<sup>22</sup>; (ii) los seguros de no vida, y (iii) los reaseguros<sup>23</sup>, atendiendo a la naturaleza del riesgo.
- (44) Tanto SANITAS como NÉCTAR están presentes en el mercado de seguros de no vida y de reaseguros, si bien, en éste último, la actividad de NÉCTAR queda excluida del perímetro de la operación, por lo que no se producirá solapamiento entre las partes.
- (45) Las autoridades nacionales han considerado que, desde el punto de vista de la demanda, los seguros de vida y no vida pueden subdividirse en tantos mercados

<sup>15</sup> Informe del Tribunal de Defensa de la Competencia relativo al Expediente de concentración económica C/89/05 Igualatorios Médicos, de 26 de septiembre de 2005.

<sup>16</sup> C/0587/14 BANCO POPULAR/CITIBANK -ACTIVOS-, C-0611/14 BBVA/CATALUNYA BANC y C/0861/17 SANTA LUCÍA / UNICAJA BANCO / AVIVA VIDA / UNICORP VIDA / CAJA ESPAÑA VIDA.

<sup>17</sup> M.7233 – ALLIANZ / GOING CONCERN OF UNIPOLSAI ASSICURAZIONI; M.6053 CVC/APOLLO/BRIT INSURANCE y M.4284 AXA/WINTERTHUR.

<sup>18</sup> La distribución de seguros comprendería exclusivamente los canales indirectos de venta de seguros, excluyendo las oficinas y canales de venta pertenecientes a las propias aseguradoras que venden directamente dichos productos a los consumidores finales, es decir, comprendería la comercialización de seguros -producidos por terceras entidades aseguradoras- a través de canales indirectos o externos (agentes, brokers y otros mediadores, como los bancos y sus filiales mediadores –operadores de banca-seguros-).

<sup>19</sup> M.6053 CVC/APOLLO/BRIT INSURANCE, M.5347 MAPFRE/SALVADOR CAETANO/JVS y M.4284 AXA/WINTERTHUR.

<sup>20</sup> C/0861/17 SANTA LUCÍA / UNICAJA BANCO / AVIVA VIDA / UNICORP VIDA / CAJA ESPAÑA VIDA, C-0501/13 UNNIM Banc/UNNIM VIDA, C-0530/13 Segurcaixa Adeslas/Cajasol Seguros Generales/CAN Salud, C/0504/13 APOLLO/FINANMADRID y C/0535/13 APOLLO/ EVO BANCO.

<sup>21</sup> COMP/M.6053 -CVC/Apollo / Brit Insurance, o de 3 de agosto de 2011 en el asunto COMP/M.6217 –Baloise Holding/Nateus/Nateuslif,e M.5432 CREDIT MUTUEL/COFIDIS, M.7078 SANTANDER CONSUMER FINANACE/EL CORTE INGLES/FINANCIERA EL CORTE INGLES y M.5384 BNP PARIBAS/FORTIS.

<sup>22</sup> Los seguros de vida cubren los riesgos que pueden afectar a los seres humanos, concretamente a la existencia de la persona, ya sea en su modalidad de fallecimiento (seguros de vida-riesgo) o de supervivencia (seguros de vida ahorro-jubilación).

<sup>23</sup> El reaseguro es el acuerdo mediante el cual una aseguradora transfiere a otra compañía de seguros una parte de su riesgo de pérdidas resultante de sus pólizas por medio de un contrato de seguros. El mercado de reaseguros constituye un mercado distinto al de los seguros de vida y no-vida, ya que la finalidad del mismo es repartir el riesgo entre los aseguradores.

de producto como riesgos cubren, dado que la sustituibilidad entre ellos es nula por las distintas características, primas y propósitos de cada uno de ellos<sup>24</sup>.

- (46) No obstante, desde el punto de vista de la oferta, ciertos precedentes nacionales<sup>25</sup> y comunitarios<sup>26</sup> han indicado que las condiciones que ofrecen las compañías aseguradoras para los distintos tipos de riesgos son muy similares entre sí, junto al hecho de que la mayoría de las aseguradoras (especialmente las grandes compañías aseguradoras) ofrezcan seguros para diversos tipos de riesgos, ha llevado a la inclusión de diversos tipos de seguros de vida y no vida en un mismo mercado de producto, cuando los riesgos cubiertos afecten a un mismo bien.
- (47) En el caso de los **seguros de no vida**, la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras en su Anexo distingue 19 categorías de seguros de no vida<sup>27</sup>. Respecto a alguna de estas categorías de seguros, ciertos precedentes han analizado los efectos de la concentración agrupando varios ramos de seguro que cubren en su conjunto varios riesgos que afecten a un mismo bien<sup>28</sup>.
- (48) Dentro del ramo “Seguros de enfermedad y asistencia sanitaria” se han venido diferenciando dos tipos de seguros<sup>29</sup>:
- (a) Seguro de enfermedad de finalidad indemnizatoria, que garantiza el pago de una indemnización o subsidio diario en caso de enfermedad y/u hospitalización del asegurado para compensar la pérdida de ingresos económicos que el proceso de enfermedad pueda ocasionarle. Este también suele denominarse seguro de Incapacidad Laboral Transitoria (ILT).
- (b) Seguro de asistencia sanitaria y seguro de reembolso de gastos que proporcionan al asegurado y sus beneficiarios, en caso de enfermedad o accidente, asistencia médica, hospitalaria y quirúrgica, bien sea en centros concertados por la entidad aseguradora sin que el asegurado realice ningún desembolso (modalidad de asistencia sanitaria), bien sea mediante libre elección por el asegurado, en cuyo caso se reembolsa total o parcialmente el coste de los servicios médicos en que se incurra (modalidad de reembolso de gastos).
- (49) Las autoridades españolas de defensa de la competencia<sup>30</sup> han venido considerando que el seguro privado de asistencia sanitaria constituye un mercado

<sup>24</sup> C-0128/08 Cajasol/Caser, C/0568/14 MAPFRE/BANKIA/ASEVAL/LAIETANA VIDAA/ LAIETANA GENERALES.

<sup>25</sup> N-05003 REALE SEGUROS/AEGON SEGUROS, C/0066/08 MAPFRE/CAJA DUERO/DUERO VIDA/DUERO PENSIONES y C/0100/08 REALE/CAIXA TERRASSA/TERRASSA PREVISIÓ.

<sup>26</sup> Caso M.3556 FORTIS/BCP.

<sup>27</sup> Accidentes, Enfermedad y asistencia sanitaria, Vehículos terrestres no ferroviarios, Vehículos ferroviarios, Vehículos aéreos, Vehículos marítimos, lacustres y fluviales, Mercancías transportadas, Incendio y elementos naturales, Otros daños a los bienes, Responsabilidad civil en vehículos terrestres automóbiles, Responsabilidad civil en vehículos aéreos, Responsabilidad civil en vehículos marítimos, lacustres y fluviales, Responsabilidad civil en general, Crédito, Caución, Pérdidas pecuniarias diversas, Defensa jurídica, Asistencia, y Decesos.

<sup>28</sup> A título de ejemplo en el caso N-03069 SEGUROS CATALANA OCCIDENTE/SEGUROS BILBAO se analizó el segmento de multirriesgo (que incluye las modalidades de hogar, comercio, comunidades e industrias) de transporte o de responsabilidad civil (ambos agrupan diversos ramos de seguro).

<sup>29</sup> C/101/06- ADESLAS/GLOBAL CONSULTING/LINCE.

<sup>30</sup> Ver, entre otros, los expedientes C/0356/11 MUTUA MADRILEÑA/LA CAIXA/VIDACAIXA ADESLAS y C-0495/13 CAIXABANK / CAJASOL SEGUROS GENERALES / CAJASOL VIDA / CAJACANARIAS VIDA.

de producto separado dado que cubre un riesgo específico y distinto al de otras ramas de seguro y tiene características, primas y utilidades diferenciadas<sup>31</sup>, que limitan su sustitución desde el punto de vista de la demanda.

- (50) Adicionalmente, las autoridades de defensa de la competencia han venido realizando una segmentación de dicho mercado atendiendo a la procedencia y características de la demanda<sup>32</sup>, la formación de los precios y los canales de distribución, distinguiendo dos mercados diferentes: (i) seguros privados de asistencia sanitaria de libre elección y (ii) seguros privados de asistencia sanitaria para colectivos públicos.
- (51) Tanto SANITAS como NÉCTAR operan en el mercado de los seguros privados de asistencia sanitaria de libre elección. NÉCTAR no tiene suscrito concierto alguno con mutualidades de funcionarios.
- (52) Asimismo, las autoridades nacionales<sup>33</sup> han contemplado la posibilidad de considerar el **seguro de asistencia dental** (incluido dentro del seguro de asistencia sanitaria) como un segmento diferenciado. Sin embargo, dicha cuestión se ha dejado abierta puesto que su inclusión en el mercado de seguros de asistencia sanitaria no distorsionaría el análisis dado su escaso volumen en comparación con el seguro de asistencia sanitaria. En este caso, sin perjuicio de su análisis, no resulta preciso cerrar la definición, pues la consideración del seguro dental como un segmento diferenciado o no, no alterará la valoración de la operación.
- (53) Por otro lado, esta Dirección analizará la implicación de la operación sobre los mercados verticalmente relacionados de prestación de servicios de asistencia sanitaria privada y de prestación de servicios de odontología, donde únicamente está presente SANITAS.

## VI.2 Mercados geográficos

- (54) Los precedentes mencionados señalan que los mercados de seguros de no vida tienen, por lo general, carácter nacional, debido fundamentalmente a que están sometidos a sistemas de regulación diferenciados, restricciones fiscales distintas y cuentan con canales de distribución específicos.
- (55) No obstante, en el caso de los seguros sanitarios, la extinta CNC ha establecido en los expedientes citados que tienen carácter provincial debido, entre otras razones, a que la preferencia de los consumidores de estos seguros se orienta hacia una asistencia sanitaria cercana, con el menor coste y tiempo de desplazamiento posible. Asimismo, es preciso considerar la presencia física provincial de las aseguradoras como factor importante en la atención a los clientes

<sup>31</sup> La finalidad primordial de la contratación del seguro de asistencia sanitaria es la reparación del asegurado a través de la prestación de los servicios médicos, no siendo la contraprestación económica su objetivo último. Se sustituye, en definitiva, el concepto de indemnización por el de prestación de servicios.

<sup>32</sup> La demanda de los seguros de asistencia sanitaria está constituida, por un lado, por los particulares que contratan pólizas individuales o familiares, y por otro, por colectivos que pueden ser públicos o privados. En los colectivos privados, los demandantes son las grandes empresas que ofrecen a sus empleados la asistencia privada adicionalmente al seguro obligatorio, mientras que en los colectivos públicos son las mutualidades de empleados de las Administraciones Públicas de diverso ámbito (principalmente MUFACE, ISFAS, MUGEJU) que mantienen conciertos con entidades de seguro privado para ofrecer a sus mutualistas esta alternativa de seguro obligatorio.

<sup>33</sup> C/101/06- ADESLAS/GLOBAL CONSULTING/LINCE; C/085/08- ADESLAS/GRUPO LINCE.

y la captación de nuevos asegurados y las diferencias de los precios de las primas entre provincias en función de factores como la renta per cápita, la calidad del servicio, el precio de la provisión médica, el índice de siniestralidad y otros factores demográficos de la provincia.

- (56) Dicha definición sería igualmente aplicable al posible mercado de seguros dentales.
- (57) SANITAS y NÉCTAR solapan su actividad en el mercado de seguros privados de salud en todas las provincias españolas, si bien en 18 de ellas, la cuota conjunta no alcanza el 15% con adición de cuota inferior al [0-10]% en todas ellas<sup>34</sup>.
- (58) En el posible segmento de seguros dentales, SANITAS y NÉCTAR también solapan su actividad en todas las provincias españolas, aunque en 10 de ellas la cuota conjunta no alcanza el 15% con adición de cuota inferior al [0-10]% en todas ellas<sup>35</sup>.
- (59) En resumen, dada la actividad de las partes y a efectos de la presente operación se analizarán el mercado de seguros sanitarios y el mercado de seguros dentales a nivel nacional y local, en las localidades donde ambas partícipes solapan sus actividades.

### VI.3 Otros mercados verticalmente relacionados

- (60) La autoridad nacional de competencia ha considerado<sup>36</sup> que las especificidades de los mercados de seguros de asistencia sanitaria de libre elección y concertados influyen determinantemente en la delimitación del mercado verticalmente relacionado de prestación de asistencia sanitaria.
- (61) Las autoridades españolas de defensa de la competencia<sup>37</sup> han considerado que la prestación de servicios de asistencia sanitaria privada presenta características distintas de los servicios públicos de asistencia sanitaria, especialmente desde el lado de la demanda, como para constituir un mercado de producto diferente.
- (62) Con independencia de lo anterior, dado el carácter duplicativo que en España tiene el sistema sanitario<sup>38</sup> los precedentes han considerado que podría llegar a existir presión competitiva entre la sanidad pública y la privada, especialmente en aquellos ámbitos territoriales en los que los servicios sanitarios públicos presentan

<sup>34</sup> Álava [10-20]%, Albacete [10-20]%, Almería [10-20]%, Asturias [10-20]%, Badajoz [10-20]%, Barcelona [10-20]%, Castellón [10-20]%, Gerona [0-10]%, Granada [0-10]%, Guipúzcoa [0-10]%, Huesca [0-10]%, La Rioja [0-10]%, Lérida [0-10]%, Navarra [0-10]%, Palencia [10-20]%, Santa Cruz de Tenerife [10-20]%, Teruel [0-10]% y Vizcaya [0-10]%.

<sup>35</sup> Albacete [10-20]%, Almería [10-20]%, Badajoz [10-20]%, Gerona [10-20]%, Granada [0-10]%, Guipúzcoa [10-20]%, Huesca [0-10]%, La Rioja [10-20]%, Lérida [10-20]% y Navarra [0-10]%.

<sup>36</sup>C/0051/08 ADESLAS/POLICLÍNICA SAN JOSÉ, C/0530/13 SEGURCAIXA ADESLAS/ CAJASOL SEGUROS/GENERALES/CAN SALUD.

<sup>37</sup> Entre otros, los expedientes C/0626/14 IDC SALUD /POLICLÍNICA GIPUZKOA, C/0601/14 IDC SALUD/QUIRÓN, C-0532/13 GRUPO HOSPITALARIO QUIRÓN/ GRUPO TEKNON, C-0506/13 RED ASISTENCIAL JUANEDA/AGRUPACIÓN MÉDICA BALEAR, C-447/12 DHC/FAMILIA GORDON MURO/USP HOSPITALES/GRUPOHOSPITALARIO QUIRÓN y, C-0177/09 CAPIO/CLINICA COREYSA que reproducen las definiciones de mercado establecidas por el extinto TDC en los expedientes C-101/06 ADESLAS/GLOBAL CONSULTING/LINCE (N-06069 del extinto SDC) o C-89/05 IGUALATORIOS MEDICOS (N-05053 del extinto SDC).

<sup>38</sup> Supone que los pacientes pueden tener acceso a sanidad pública y privada al mismo tiempo y hacer uso indistinto de ambos sistemas. A cualquier ciudadano español se le garantiza un acceso universal y gratuito a la sanidad pública, sin perjuicio de que ese ciudadano pueda decidir acceder también a la sanidad privada mediante pagos adicionales que nunca limitarán la cobertura del sistema público. La única excepción la constituyen los funcionarios que pueden optar por mantenerse en el régimen de sanidad pública o, de manera alternativa, optar por un seguro sanitario privado.

una mayor calidad y celeridad (listas de espera reducida y tiempos de intervención rápidos).

- (63) La asistencia sanitaria privada incluye servicios y prestaciones de asistencia médica general y especializada, servicios de urgencia, pruebas diagnósticas, derechos de quirófano, gastos de estancia, etc., prestados por centros hospitalarios, generales y especializados, y facultativos médicos privados. Los centros clínicos privados sin internamiento que prestan servicios de atención médica especializada ambulatoria (policlínicos), también formarían parte de la oferta de este mercado<sup>39</sup>.
- (64) En principio, cabría segmentar dicha oferta por modalidades de servicio<sup>40</sup>, ya que no todos los servicios sanitarios son sustitutivos entre sí, puesto que, según las patologías, los pacientes demandan diferentes especialidades y tipos de servicios. En el pasado, el extinto TDC<sup>41</sup> consideró que los hospitales generales podían competir con los centros especializados siempre que su gama de servicios comprendiera dicha especialidad. Asimismo, señaló que, siempre que en el área geográfica relevante existan hospitales generales, las fuerzas de la competencia vinculan a los hospitales generales con los especializados, e indirectamente a éstos entre sí, permitiendo considerar globalmente la oferta de todos los centros hospitalarios al delimitar el mercado, sin necesidad de establecer distinciones más detalladas.
- (65) Por otro lado, tal y como han considerado otras autoridades de defensa de la competencia nacionales en precedentes más recientes<sup>42</sup> se podría segmentar el mercado entre asistencia sanitaria con internamiento y asistencia sanitaria ambulatoria, si bien esta distinción no es relevante a efectos de esta operación.
- (66) La demanda de los servicios de asistencia sanitaria privada en España proviene de los particulares que, o bien pagan por los servicios que reciben o bien (con frecuencia) son titulares o beneficiarios de un seguro de enfermedad o asistencia sanitaria individual o colectivo (público o no público) contratado con una aseguradora privada.
- (67) En España, los servicios de asistencia sanitaria privada están íntimamente

<sup>39</sup> No obstante, existen dos especialidades médicas (psiquiatría y geriatría) que por sus propias características combinan los servicios sanitarios con los residenciales, siendo difícil establecer qué centros quedarían integrados en el ámbito de los servicios de salud y cuáles en los servicios de bienestar social (residencias), por lo que la oferta de servicios sanitarios se considera globalmente excluyendo dichas especialidades.

<sup>40</sup> Expedientes C/813/16 HELIOS-QUIRONSAUD y C/626/14 IDC SALUD/POLICLÍNICA GUIPÚZCOA.

<sup>41</sup> Expedientes C-101/06 y C-89/05 ya citados.

<sup>42</sup> Otras autoridades de defensa de la competencia han planteado la posibilidad de establecer mercados más estrechos, entre otras: **Alemania** ( Expedientes comunitarios M.7055 - FRESENIUS/ RHÖN y M.6428- HELIOS/ DAMP; Expediente B3-215/08 de BundesKartellamt) y **Países Bajos** (Expediente ACM/17/009017- Catharina Ziekenhuis/Stichting Sint Anna Zorggroep) distinguen como diferenciados (aunque sin llegar a cerrarlos) los mercados de hospitales "clínicos" y de "cuidados"; en **Estados Unidos** (Resolución de la Federal Trade Commission número 9369- Advocate Health Care Network/Advocate Health and Hospitals Corporation/NorthShore University HealthSystem) se sigue la consideración de un mercado de tipo clúster (donde se incluyen las distintas especialidades) pero distinguiendo los centros con internamiento de los centros sin internamiento. **Reino Unido** por su parte (Expedientes M.4367 -APW / APSA / NORDIC CAPITAL / CAPIO, Expediente de la CMA "The Royal Bournemouth and Christchurch Hospitals NHS Foundation Trust/Poole Hospital NHS Foundation Trust") considera que hospitales públicos y privados son mercados separados, y dentro de cada uno se debe segmentarse por especialidades (pudiendo incluso sub-segmentar por sub-especialidades). Dentro de este mercado se podría sub-segmentar entre ambulatorio y no ambulatorio y dentro de éste según los tratamientos sean voluntarios o forzosos. En relación con los centros ambulatorios y no ambulatorios, la CMA señala que los hospitales con internamiento (no ambulatorios) ejercen presión competitiva sobre los hospitales sin internamiento (ambulatorios), pero no al revés.

relacionados con las prestaciones de las aseguradoras de asistencia sanitaria, las cuales, para el cumplimiento de las estipulaciones de sus contratos de seguros de salud, organizan medios materiales (propios o ajenos) para proporcionar los servicios de salud, garantizando la disponibilidad de profesionales y centros sanitarios, y asumiendo los costes originados.

- (68) Las autoridades de defensa de la competencia<sup>43</sup> han considerado que los mercados de asistencia sanitaria privada son provinciales, atendiendo, entre otras razones, a las preferencias de los consumidores, que se orientan hacia una asistencia sanitaria cercana, con el menor coste y tiempo de desplazamiento posible. Por otro lado, existen diferencias de precios en la asistencia sanitaria entre las diversas provincias, ya que éstos dependen, en gran medida, de la oferta provincial de facultativos, de los centros disponibles y del coste de las prestaciones
- (69) Tan solo SANITAS está activa en el mercado de prestación de servicios sanitarios a través de sus 4 hospitales y sus 23 centros médicos. NÉCTAR no tiene actividad en este mercado.
- (70) Lo mismo sería predicable respecto al mercado de prestación de asistencia dental que ha sido analizado someramente como tal por las autoridades comunitarias<sup>44</sup>. La asistencia dental incluye la prestación de servicios de asistencia dental general (relativas al diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades del aparato estomatológico) o especializados (ortodoncias, endodoncias, cirugías, reconstrucciones, prótesis, periodoncias e implantes). La Comisión ha considerado que el mercado geográfico debe ser nacional o inferior al nacional, pero ha dejado la cuestión abierta. Otras autoridades de competencia<sup>45</sup> han considerado que debe ser local o regional.
- (71) SANITAS está activa en el mercado de prestación de servicios dentales a través de sus más de 100 clínicas dentales, mientras que NÉCTAR no opera en este mercado. Dada la actividad del grupo adquirente, verticalmente integrado, se analizarán los mercados de asistencia sanitaria privada y de asistencia dental.

## **VII. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VII.1. Estructura de la oferta**

#### **a) Seguros de asistencia sanitaria**

- (72) La oferta del mercado español de seguros de asistencia sanitaria está constituida por cerca de 100 entidades, si bien el grado de concentración es elevado con el 71% del valor de las primas facturadas por las cinco primeras entidades aseguradoras, SEGURCAIXA ADESLAS, SANITAS, ASISA, DVK Seguros y MAPFRE.
- (73) Según información aportada por la notificante procedente del informe “El seguro

<sup>43</sup> Entre otros, expediente C/078/16 VITHAS SANIDAD/GRUPO NISA.

<sup>44</sup> M.6154 Carlyle/ Palamon.

<sup>45</sup> La autoridad de competencia de Reino Unido (*Competition and Markets Authority* - CMA); M.8320 – BUPA/OASIS.

de salud” de ICEA, los seguros de salud en España alcanzaron un volumen de primas por valor de 8.002,5 millones de euros en 2017.

- (74) A continuación, se recogen las cuotas<sup>46</sup> facilitadas por la notificante para los diferentes mercados:
- (75) **A nivel nacional**, la cuota conjunta fue del **[20-30]% (adición del [0-10]%)** en el año 2017, inferior a la del líder del mercado, ADESLAS [20-30]% y por delante de ASISA [0-10]%, MAPFRE [0-10]% y DKV SEGUROS [0-10]%, estando el resto del mercado muy fragmentado. Estas cuotas se han mantenido estables en los últimos tres años.

Mercado nacional de seguros de asistencia sanitaria de libre elección (PRIMAS- Millones de Euros)						
Entidad	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

- (76) **A nivel provincial**, la cuota del mercado de seguro privado de asistencia sanitaria de libre elección de la resultante de la operación, fue **superior al 15%** en las siguientes provincias<sup>47</sup>: A Coruña, Alicante, Ávila, Baleares, Burgos, Cáceres, Cádiz, Cantabria, Ciudad Real, Córdoba, Cuenca, Guadalajara, Huelva, Jaén, León, Lugo, Madrid, Málaga, Murcia, Ourense, Las Palmas de Gran Canaria, Pontevedra, Salamanca, Segovia, Sevilla, Soria, Tarragona, Toledo, Valencia, Valladolid, Zamora y Zaragoza.

<sup>46</sup> Las cuotas de mercado del mercado de seguros están calculadas en función del valor de las primas comercializadas por cada empresa según datos procedentes del informe “El seguro de salud” elaborado por ICEA y de estimaciones propias de la notificante.

<sup>47</sup> En las restantes provincias, según estimaciones de la notificante, en 2017 la cuota conjunta no superó el 15%, siendo la adición de cuota inferior al [0-10]% en todas ellas.

- (77) Según la notificante, en 2017, las mayores cuotas se alcanzaron en Cantabria [40-50]%, Cuenca [30-40]%, Salamanca [30-40]%, Córdoba [30-40]%, Madrid [30-40]%, Guadalajara [30-40]% y Ciudad Real [30-40]%, siendo la adición de cuota correspondiente a NÉCTAR [0-10]%<sup>48</sup>, en todas ellas.
- (78) Además, aunque en la mayoría de estas provincias SANITAS sea el líder del mercado, también están presentes competidores con cuotas elevadas (en ocasiones muy próximas a las de SANITAS) que ejercen una importante presión competitiva. Los principales competidores en estas provincias fueron ADESLAS, DKV, ASISA, MAPFRE y GRUPO CASER.
- (79) Así, por ejemplo, en Cantabria la cuota conjunta de las partes fue del [40-50]% en 2017, seguida por ADESLAS [20-30]%, DKV [10-20]%, GRUPO CASER [0-10]% y ALLIANZ [0-10]%. En provincias como Córdoba, Cuenca, Guadalajara y Madrid, la diferencia de cuota entre SANITAS y el resto de competidores fue menor (estuvo seguida más de cerca por ADESLAS y ASISA). Y en las provincias de Ciudad Real y Salamanca, pese a la elevada cuota de SANITAS, el líder en el mercado fue ADESLAS (con cuotas del [30-40]% y [40-50]% respectivamente).

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Cantabria (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[50-60]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[40-50]%</b>
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
GRUPO CASER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ALLIANZ	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

<sup>48</sup> La cuota conjunta de las partes en 2017 se situaba entre el 15-30% en las siguientes provincias: Cáceres [20-30]%, Málaga [20-30]%, Murcia [20-30]%, Toledo [20-30]%, Cádiz [20-30]%, A Coruña [20-30]%, Sevilla [20-30]%, Segovia [20-30]%, Islas Valladolid [20-30]%, Soria [20-30]%, Pontevedra [20-30]%, Baleares [20-30]%, Zamora [20-30]%, Ourense [20-30]% y Las Palmas de Gran Canaria [20-30]%, Alicante [10-20]%, Huelva [10-20]%, Lugo [10-20]%, Tarragona [10-20]%, Valencia [10-20]%, León [10-20]%, Zaragoza [10-20]%, Burgos [10-20]%, Jaén [10-20]% y Ávila [10-20]%.  
En cualquier caso, en ninguna provincia la adición de cuota correspondiente a NÉCTAR fue [0-10]% (la cuota de NÉCTAR ha permanecido prácticamente invariable en los últimos tres años. Tan solo en Sevilla en los años 2015 y 2016 superó ligeramente el [0-10]% ([0-10]% y [0-10]%, respectivamente).

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Cuenca (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
ASISA	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Salamanca (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
ADESLAS	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
DKV SEGUROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Córdoba (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
ASISA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GRUPO CASER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Madrid (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Guadalajara (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
ASISA	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Ciudad Real (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

- (80) En el resto de provincias con cuota conjunta superior al 15%, se destaca la presencia de fuertes competidores (principalmente ADESLAS y ASISA). Según estimaciones de la notificante, ADESLAS fue líder del mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en 2017 en las provincias de A Coruña, Ávila, Burgos, Cádiz, Jaén, Lugo, Ourense, Gran Canaria, Pontevedra, Segovia, Sevilla, Tarragona y Valencia. Por su parte, ASISA lo fue en las provincias de Alicante, Huelva, León, Murcia, Soria y Zamora.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en A Coruña (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
DKV SEGUROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Alicante (PRIMAS-Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
ASISA	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Ávila (PRIMAS-Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>
ADESLAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
ASISA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Baleares (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>
MAPFRE	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
AXA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
AMCI	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DKV	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Burgos (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>
ADESLAS	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Cáceres (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ASISA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Cádiz (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Huelva (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
ASISA	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
DKV SEGUROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Jaén (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>
ADESLAS	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en León (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>
ASISA	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
DKV SEGUROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ADESLAS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Lugo (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
ADESLAS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Málaga (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Murcia (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ASISA	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Ourense (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
DKV SEGUROS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Gran Canaria (PRIMAS-Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Pontevedra (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
AEGON	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Segovia (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ASISA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Sevilla (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Soria (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ASISA	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ACUNSA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Tarragona (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
ADESLAS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
DKV SEGUROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Toledo (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ASISA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Valencia (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
ADESLAS	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Valladolid (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
DKV SEGUROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Zamora (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ASISA	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
DKV SEGUROS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ADESLAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en Zaragoza (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
DKV SEGUROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
ADESLAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
MAPFRE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

b) Seguros dentales

- (81) El posible segmento de seguros de asistencia dental presenta una estructura de mercado muy similar a la del seguro sanitario privado.
- (82) A nivel **nacional**, la cuota conjunta en el año 2017 fue del [20-30]%(**adición del [0-10]%**), notablemente inferior al líder del mercado, ADESLAS [50-60]% pero superior a la de otros competidores relevantes: ASISA [0-10]% y DKV SEGUROS [0-10]%
- (83) A nivel nacional las cuotas de los principales operadores reflejan un entorno dinámico en el que el líder ADESLAS ha sufrido una pérdida de cuota de casi 5 puntos porcentuales desde 2015, sin que las cuotas de sus principales competidores hayan sufrido grandes variaciones.

Mercado nacional de seguros dentales (PRIMAS-Millones de euros)						
Entidad	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
ADESLAS	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DKV SEGUROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

- (84) A nivel **provincial**, la cuota resultante de la operación es superior al 15% del correspondiente mercado provincial de seguro privado de asistencia sanitaria dental, en las siguientes provincias<sup>49</sup>: A Coruña, Álava, Alicante, Asturias, Ávila, Baleares, Barcelona, Burgos, Cáceres, Cádiz, Cantabria, Castellón, Ciudad Real, Córdoba, Cuenca, Guadalajara, Huelva, Las Palmas de Gran Canaria, León, Lugo, Madrid, Málaga, Murcia, Ourense, Palencia, Pontevedra, Salamanca, Segovia, Sevilla, Santa Cruz de Tenerife, Tarragona, Toledo, Valencia, Valladolid, Zamora y Zaragoza<sup>50</sup>.
- (85) Según datos aportados por la notificante, en 2017 las mayores cuotas se alcanzaron en **Guadalajara [40-50]%**, **Madrid [30-40]%**, **Toledo [30-40]%** y **Cuenca [30-40]%**, siendo la adición de cuota correspondiente a NÉCTAR [0-10]% en todas ellas<sup>51</sup>. Según las estimaciones de la notificante la cuota de mercado de

<sup>49</sup> En las restantes provincias, según estimaciones de la notificante, en 2017 la cuota conjunta fue inferior al 15%, siendo la adición de cuota [0-10]% en todas ellas.

<sup>50</sup> En las restantes provincias, según estimaciones de la notificante, la cuota conjunta no superaría en el 15%, siendo la adición de cuota [0-10]% en todas ellas.

<sup>51</sup> En el resto de las provincias la cuota conjunta en 2017 estuvo entre el 15-30%, siendo la adición de cuota correspondiente a NÉCTAR [0-10]% en todas ellas (la cuota de NÉCTAR ha permanecido prácticamente invariable en los últimos tres años). Tan solo en Guadalajara y en Palencia superó el [0-10]% en los años 2015 y 2016, y en Tarragona y Zamora en el año 2015 (siendo en todo caso inferior al [0-10]%) en el mercado de seguros dentales.

SANITAS no ha sufrido variaciones significativas en los últimos tres años<sup>52</sup>.

- (86) Igual que ocurre a nivel nacional, a nivel provincial existe un potente competidor, ADESLAS – que llega a tener cuotas cercanas (y en ocasiones superiores) al 50% en varias provincias- y de otros competidores con cuotas más modestas, como ASISA.

Mercado de seguros dentales en Guadalajara (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[40-50]%</b>	[...]	<b>[40-50]%</b>	[...]	<b>[40-50]%</b>
ADESLAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros dentales en Madrid (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>
ADESLAS	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

Mercado de seguros dentales en Toledo (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>
ADESLAS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
ASISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

<sup>52</sup> La cuota de mercado de SANITAS tan solo ha experimentado una subida superior al [0-10]% en Córdoba (pasando del [20-30]% al [30-40]% en dos años), habiendo bajado más de [0-10]% en Cantabria y Ciudad Real en los últimos dos años.

Mercado de seguros dentales en Cuenca (PRIMAS- Millones de Euros)						
Compañía	2015		2016		2017	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
SANITAS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
NÉCTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SANITAS+NÉCTAR</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
ADESLAS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
ASISA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>	<b>[...]</b>	<b>100%</b>

Fuente: estimaciones de la notificante.

### c) Otros mercados verticalmente relacionados

- (87) Los mercados de seguros de asistencia de libre elección están verticalmente relacionados con los de prestación de servicios de asistencia sanitaria privada. A nivel nacional, en general, la oferta de este mercado la constituyen operadores sanitarios, en ocasiones verticalmente integrados con aseguradoras de salud, como es el caso de SANITAS. Entre los operadores sanitarios no integrados destacan grupos como HM Hospitales o Grupo Recoletas. En estos mercados solo está presente GRUPO BUPA por lo que la operación no da lugar a solapamientos.
- (88) En el **mercado de prestación de servicios de asistencia sanitaria privada** la cuota de Grupo BUPA<sup>53</sup> no superó el 15%<sup>54</sup> en ninguna provincia en 2017. Las cuotas más altas se dieron en Madrid ([10-20]% en número de camas y [10-20]% en facturación), siendo en las restantes provincias en las que está presente inferior al [0-10]%<sup>55</sup>.
- (89) Considerando el segmento más estrecho posible, distinguiendo en función del tipo de servicio prestado entre hospitales y centros clínicos privados sin internamiento, Grupo BUPA tan solo tendría una cuota superior al 15% en el segmento de centros clínicos privados sin internamiento en las provincias de Murcia (cuota del [20-30]%) y Valencia (cuota del [10-20]%).
- (90) Respecto al posible **mercado de prestación de servicios de asistencia dental**, la cuota de Grupo BUPA<sup>56</sup> no superó en 2017 el 10% en ningún municipio<sup>57</sup>.

## VII.2. Demanda, canales de distribución y precios

- (91) La demanda de los seguros de no vida, entre los que se incluyen los seguros de

<sup>53</sup> Estimaciones de la notificante realizadas en base a los datos públicos del informe del informe ICEA 2017 *ut supra* referido y del Catálogo Nacional de Hospitales 2017.

<sup>54</sup> Ni en número de camas ni en facturación.

<sup>55</sup> A Coruña, Barcelona, Córdoba, Murcia, Sevilla, Tarragona, Valencia, Vizcaya y Zaragoza.

<sup>56</sup> Ante la inexistencia de fuentes públicas, las cuotas han sido calculadas por la notificante atendiendo al número de clínicas propias de SANITAS en relación con el total de clínicas dentales del municipio. No se han tenido en cuenta ni las clínicas franquiciadas por SANITAS (16), ni las clínicas concertadas con terceros (416).

<sup>57</sup> Las cuotas más altas (entre 5%-10%) se dieron en Villanova i Gertiou (Barcelona), Paterna (Valencia), Sant Vicent de Raspeig (Alicante), Boadilla (Madrid), Tortosa (Tarragona), Orihuela (Alicante), Torrent (Valencia), Rubí (Barcelona) y Pinto (Madrid). En los restantes municipios la cuota fue [0-10]%.

asistencia sanitaria, se encuentra muy fragmentada y proviene, por un lado, de los clientes particulares y, por otro lado, de las empresas y clientes institucionales que desean cubrir riesgos bien sean de carácter obligatorio o voluntario.

- (92) De acuerdo con la información aportada por la notificante, la demanda de los seguros de salud ha registrado una ligera aceleración en su crecimiento debido a la mejora de la actividad económica, el aumento del consumo privado, el envejecimiento de la población, la congestión de la sanidad pública, así como a la ampliación de los servicios y coberturas por las entidades aseguradoras, la mejora de los servicios médicos y la ampliación de la red asistencial a la que los seguros privados de salud dan acceso. En el año 2017, el mercado de seguros privados de salud creció un 5,3% en cuanto a volumen de primas y un 5,5% en cuanto al número de asegurados.
- (93) Según la notificante, las pólizas dentales son servicios complementarios muy valorados por los clientes, lo que ha motivado la ampliación de las coberturas relacionadas con estos servicios.
- (94) Los principales canales de distribución de seguros, incluyendo los de salud, son los directos, propiedad de la compañía aseguradora (oficinas de la propia entidad, el canal telefónico o Internet) y los indirectos, mediante intermediarios para la comercialización de sus productos (agentes o corredores independientes, bancos y cajas), si bien, la estrategia multicanal es la más frecuente según señala la notificante.
- (95) En el sector asegurador resulta muy difícil determinar el precio medio para cada uno de los diferentes productos que se ofrecen, ya que éste depende de factores tales como el tipo de cobertura, el riesgo a cubrir, los servicios de valor añadido incluidos, o de si se trata de una póliza individual, familiar o colectiva. No obstante, el promedio de prima individual mensual<sup>58</sup> fue de 8,8 € en 2017.

### **VII.3. Barreras a la entrada y competencia potencial**

- (96) Las principales barreras de entrada en el sector de los seguros provienen de la necesidad de autorización administrativa para el ejercicio de dicha actividad, de disponer de una capacidad financiera suficiente y una red de distribución adecuada, aunque según la notificante, ninguna de ellas constituye una barrera insalvable.
- (97) En España, la prestación de servicios de seguros privados está sometida a un estricto control previo por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones<sup>59</sup>, y de los organismos competentes de aquellas Comunidades Autónomas que han asumido competencias en estas materias.
- (98) A partir de la transposición al ordenamiento jurídico español de las llamadas "Terceras Directivas"<sup>60</sup>, esta autorización es válida para todo el EEE, lo que

<sup>58</sup> Información aportada por la notificante, según cálculo que toma como referencia los productos ofertados por las principales aseguradoras (ADESLAS, ASISA, DKV SEGUROS, MAPFRE, CASER, CIGNA y SANITAS).

<sup>59</sup> Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados y Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de planes y fondos de pensiones.

<sup>60</sup> En 1992, el Consejo aprobó las terceras directivas de coordinación de seguros. Según la Comisión, se trata de una importante etapa en los trabajos de la Comunidad, ya que estas directivas culminan el mercado interior en este sector. Las terceras

permite que empresas de seguros con domicilio social en otros Estados miembros puedan operar directamente en España en régimen de derecho de establecimiento o de libre prestación de servicios, quedando bajo el control financiero del Estado de su residencia. Esto reduce el impacto de cualquier barrera legal para la prestación de este tipo de servicios.

- (99) La necesidad de contar con capacidad financiera suficiente se deriva de los propios requisitos para obtener la autorización administrativa y poder desarrollar la actividad aseguradora. En todo caso, los márgenes de solvencia y fondos de garantía exigidos por la normativa de aplicación no parecen constituir una barrera infranqueable para una entidad de crédito o inversor de tamaño medio que quisiera desarrollar su actividad en el sector asegurador.
- (100) En relación con la necesidad de contar con una red de distribución, las nuevas formas de distribución a distancia, vía telefónica o través de Internet y especialmente la conclusión de acuerdos entre entidades financieras y mediadores de seguros que, a la postre, son los principales canales de comercialización de los seguros, permiten relativizar el alcance de esta barrera de entrada. Así mismo, la gran mayoría de las entidades bancarias desarrollan el área de negocios de banca seguros, a través de entidades propias o en asociación con aseguradoras<sup>61</sup>.

## VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (101) La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo de NÉCTAR por parte de SANITAS.
- (102) Los efectos de la operación se centran en el sector asegurador, en el mercado de los seguros de no vida, en concreto, en el mercado de seguros de asistencia sanitaria privada.
- (103) La operación no supone una modificación sustancial de la estructura de la oferta en el mercado de seguro privado de asistencia sanitaria, dada la irrelevante adición de cuota ([0-10]%) procedente de la adquirida, cualquiera que sea la definición de producto considerada (diferenciando o no el segmento de seguro de asistencia dental) cualquiera que sea la provincia en las que las partes solapan su actividad.
- (104) Respecto al mercado del seguro privado de asistencia sanitaria la cuota **nacional** conjunta fue del **[20-30]%% (adición del [0-10]%%)** en el año 2017, tras la del líder del mercado, ADESLAS [20-30]%, y por delante de ASISA [0-10]%, MAPFRE [0-10]% y DKV SEGUROS [0-10]%.
- (105) **A nivel provincial**, la cuota conjunta **superó el 15%** en las siguientes provincias (32), si bien, con adición de cuota correspondiente a NÉCTAR en todas ellas **inferior al [0-10]%**: A Coruña, Alicante, Ávila, Baleares, Burgos, Cáceres, Cádiz,

---

directivas introdujeron en el seguro el sistema de autorización y supervisión únicos de las empresas por parte del Estado miembro de origen, basado en los principios del Libro Blanco sobre el mercado interior.

<sup>61</sup> Según la notificante, LÍNEA DIRECTA del Grupo BANKINTER entró en el ramo de seguros de salud, en el que no operaba con anterioridad, en septiembre de 2017 con la marca Vivaz Seguros.

- Cantabria, Ciudad Real, Córdoba, Cuenca, Guadalajara, Huelva, Jaén, León, Lugo, Madrid, Málaga, Murcia, Ourense, Las Palmas de Gran Canaria, Pontevedra, Salamanca, Segovia, Sevilla, Soria, Tarragona, Toledo, Valencia, Valladolid, Zamora y Zaragoza. En particular, las mayores cuotas se alcanzaron en las provincias de **Cantabria [40-50]%, Cuenca [30-40]%, Salamanca [30-40]%, Córdoba [30-40]%, Madrid [30-40]%, Guadalajara [30-40]% y Ciudad Real [30-40]%**.
- (106) En todos los mercados provinciales están presentes fuertes competidores nacionales con una posición muy consolidada en el mercado, principalmente ADESLAS y ASISA, junto con MAPFRE y DKV. En concreto ADESLAS es líder del mercado de seguros de asistencia sanitaria de libre elección en 2017 en 12 de las provincias mencionadas en el párrafo anterior: A Coruña, Ávila, Burgos, Cádiz, Jaén, Lugo, Ourense, Gran Canaria, Pontevedra, Segovia, Sevilla, Tarragona y Valencia. Por su parte, ASISA lo es en 6 de ellas, Alicante, Huelva, León, Murcia, Soria y Zamora. En las provincias en las que SANITAS es el líder del mercado, en la mayoría, sus cuotas son cercanas a las de sus competidores, también con cuotas elevadas.
- (107) Respecto al posible segmento del seguro privado de asistencia dental, la estructura es similar al mercado de seguro privado de asistencia sanitaria, con una cuota conjunta **nacional del [20-30]%( adición del [0-10]%)** en el año 2017, alejada del líder del mercado, ADESLAS [50-60]% y por delante de ASISA [0-10]% y DKV SEGUROS [0-10]%. Las cuotas se han mantenido estables, con excepción del líder del mercado, ADESLAS, que ha perdido 5 puntos porcentuales respecto a 2015.
- (108) A nivel **provincial**, la cuota resultante de la operación **supera el 15%** si bien con adición de cuota correspondiente a NÉCTAR **inferior al [0-10]%**, en las siguientes provincias (36): A Coruña, Álava, Alicante, Asturias, Ávila, Baleares, Barcelona, Burgos, Cáceres, Cádiz, Cantabria, Castellón, Ciudad Real, Córdoba, Cuenca, Guadalajara, Huelva, Las Palmas de Gran Canaria, León, Lugo, Madrid, Málaga, Murcia, Ourense, Palencia, Pontevedra, Salamanca, Segovia, Sevilla, Santa Cruz de Tenerife, Tarragona, Toledo, Valencia, Valladolid, Zamora y Zaragoza. En concreto, **las mayores cuotas se alcanzaron en Guadalajara [40-50]%, Madrid [30-40]%, Toledo [30-40]% y Cuenca [30-40]%**. En todos los mercados está presente ADESLAS, con cuotas cercanas (y en ocasiones superiores) al [50-60]%% en varias provincias, y otros competidores con cuotas más modestas, como ASISA.
- (109) Por otro lado, la presencia de la adquiriente en los mercados verticalmente relacionados, de prestación de servicios de asistencia sanitaria privada y de prestación de servicios de asistencia dental no supone ningún riesgo pues la presencia del Grupo BUPA en estos mercados es inferior al 25% cualquiera que sea la definición de producto y geográfica considerada. En particular, en el mercado de prestación de asistencia sanitaria privada, sus cuotas son inferiores al 15% en cualquier provincia considerada, únicamente superándolo en el posible segmento estrecho de prestación de servicios sanitarios en centros privados sin internamiento en las provincias de Murcia [20-30]% y Valencia [10-20]%, y en el

mercado de prestación de servicios de asistencia dental, la cuota de Grupo BUPA no superó el 10% en ningún municipio en 2017.

- (110) Por tanto, dado el reducido solapamiento horizontal en los mercados de seguro de asistencia sanitaria privada afectados por la operación y la reducida participación de la adquirente en los mercados verticalmente relacionados, la operación no supone un cambio significativo en la estructura de dichos mercados.
- (111) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

## **IX. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se propone que quede fuera de la autorización, en relación con el alcance de la cláusula de no competencia, el ámbito territorial en lo que exceda del territorio español, y el contenido en lo que exceda toda actividad distinta a la producción de seguros privados de asistencia sanitaria de libre elección. Asimismo, se propone que quede fuera de la autorización, la duración de las cláusulas de no competencia y de confidencialidad en todo lo que supere dos años, en la medida en la que dichas restricciones no se consideran accesorias a la operación de concentración, quedando por tanto sujetas a la normativa sobre acuerdos entre empresas.