

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN C/0500/13 CASER/SA NOSTRA VIDA

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 11 de marzo de 2013 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (“CNC”) notificación de la operación de concentración económica consistente en la toma de control exclusivo de SA NOSTRA VIDA, COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA. S.A. (“SA NOSTRA VIDA”) por parte de CAJA DE SEGUROS REUNIDOS, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. (“CASER”).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por CASER, 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 b del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en Reglamento de Defensa de la Competencia (“RDC”), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) Con fecha 13 de marzo de 2013 esta Dirección de Investigación solicitó a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) el informe previsto en el artículo 17.2.c) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, en relación con el expediente de referencia, solicitud que fue reiterada el 16 de abril de 2013. Dicho informe tuvo entrada en la CNC el 22 de abril de 2013.
- (4) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 21 de mayo de 2013 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (5) La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo de SA NOSTRA VIDA por parte de CASER, mediante la adquisición del 50% de su capital social que aún no posee. Actualmente, SA NOSTRA VIDA se encuentra bajo control conjunto de CASER y BANCO MARE NOSTRUM, S.A.
- (6) A estos efectos, CASER y BANCO MARE NOSTRUM suscribieron un contrato de transmisión de acciones el 15 de enero de 2013.
- (7) La operación se incluiría, por tanto, en el supuesto del artículo 7.1 b) de la LDC.

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

- (8) De acuerdo con el notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria, dado que el volumen de negocios de las partes no supera los umbrales del artículo 1.2 del Reglamento 139/2004, del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas,
- (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 b) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1 ADQUIRIENTE: CASER

- (10) CASER es una sociedad española que está participada por diversas entidades financieras españolas y por las mutualidades francesas, MAAF ASSURANCES (MAAF) y LE MANS CONSEIL (MMA). Ningún accionista ostenta exclusiva o conjuntamente control sobre CASER¹.
- (11) El grupo CASER está principalmente activo en el sector de seguros, realizando asimismo actividades de gestión de planes y fondos de pensiones. En el ámbito asegurador, CASER opera² principalmente como asegurador y reasegurador de riesgos en los principales ramos de seguros de vida y no vida (coche, moto, hogar, accidentes, salud y responsabilidad civil, entre otros).
- (12) El volumen de negocios de CASER en el último ejercicio económico, conforme al art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según el notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS CASER (millones de euros) 2011		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
2.878,2	2.878,2	2.878,2

Fuente: Notificación

IV.2. ADQUIRIDA: SA NOSTRA VIDA

- (13) SA NOSTRA VIDA es una entidad aseguradora que opera en el ramo de vida y en la gestión de planes y fondos de pensiones. Actualmente, SA NOSTRA VIDA está controlada conjuntamente por BANCO MARE NOSTRUM, S.A.³ y por CASER, que se reparten el 50% de su capital social.
- (14) El volumen de negocios de SA NOSTRA VIDA en el último ejercicio económico, conforme al art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según el notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS SA NOSTRA VIDA (millones de euros) 2011		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
282,7	282,7	282,7

Fuente: Notificación

¹ Los accionistas con una participación igual o superior al 10% son IBERCAJA BANCO (11,58%), NGG CORPORACIÓN INDUSTRIAL (11,31%) y las aseguradoras francesas MAAF y MMA con un 10% respectivamente.

² Por sí mismo y a través de las siguientes entidades aseguradoras CAIXA PENEDES ASSEGURANCES GENERALS, S, A., CAIXA PENEDES VIDA D'ÀSSEGURANCES I REASEGURANCES, S.A., MEDITERRANEO SEGUROS DIVERSOS, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A., CAIXANOVA VIDA Y PENSIONES, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS y BANCO GALLEGOS VIDA Y PENSIONES, SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS, según la información aportada por la DGSFP.

³ Resultado de la integración de CAJA DE AHORROS DE MURCIA (CAJA MURCIA), CAIXA D'ESTALVIS DEL PENEDES (CAIXA PENEDES), CAJA GENERAL DE AHORROS DE GRANADA (CAJA GRANADA) y CAJA DE AHORROS Y MONTE PIEDAD DE LAS BALEARES (SA NOSTRA) en un grupo económico consolidable de base contractual con la calificación de Sistema Institucional de Protección (ver expediente C-259/10 MARE NOSTRUM).

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

- (15) La operación de concentración afecta primordialmente al sector asegurador, en concreto, al ramo de los seguros de vida, así como a la gestión de planes y fondos de pensiones, en los que se encuentra activa la empresa adquirida.
- (16) Tanto las autoridades españolas como comunitarias de defensa de la competencia vienen distinguiendo⁴ tres amplios mercados de producto en el sector de los seguros: los seguros de vida, los seguros de no vida y los reaseguros.
- (17) A su vez, los seguros de vida y no vida pueden subdividirse en tantos mercados como riesgos cubren, dado que desde el punto de vista de la demanda la sustituibilidad entre ellos es nula, por las distintas características, primas y propósitos de cada uno de ellos.
- (18) No obstante, desde el punto de vista de la oferta, el hecho de que las condiciones que ofrecen las compañías aseguradoras para los distintos tipos de riesgos sean muy similares entre sí, junto al hecho de que la mayoría de las aseguradoras (especialmente las grandes compañías aseguradoras) ofrezcan seguros para distintos 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.
- (19) Los **seguros de vida**, relevantes a efectos de la operación, 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). Según el número de beneficiarios del seguro se distingue entre seguros individuales y colectivos. Los seguros de vida se encuentran regulados en el artículo 6 del Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre de 2004, que aprueba el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, que establece, en relación con el seguro directo sobre la vida, un sólo ramo, el de vida.
- (20) En cuanto a los **planes de pensiones**, cuya gestión está reservada a las entidades gestoras de fondos de pensiones, los precedentes mencionados señalan que constituyen un mercado distinto de los seguros de vida, aunque cubran riesgos similares (como por ejemplo, la obtención de una compensación financiera en el momento de la jubilación).
- (21) Los planes de pensiones son productos de ahorro que complementan la cobertura general de la Seguridad Social y no de cobertura o seguro de un eventual riesgo. Al contrario de lo que sucede en los productos de seguro de vida, la posibilidad de

⁴ 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 nacionales C-0272-10 MAPFRE/CAIXA CATALUNYA, TARRAGONA I MANRESA/ASCAT VIDA-ASCAT SEGUROS GENERALES-CAIXA TARRAGONA VIDA-CAIXA MANRESA VIDA; C-0380-11 CASER/CAIXA PENENDES; C-0409-11 GOODGROWER/UMR; C/0422/12 BANCO SABADELL/BANCO CAM; C/0438/12 CAIXABANK / BANCA CIVICA; y C/0445/12 BBVA/UNNIM.

recuperar los ahorros acumulados antes de la jubilación es muy limitada en los planes de pensiones. Por último, cabe mencionar que, en general, los planes de pensiones se benefician de ventajas fiscales que no se aplican a los seguros de vida.

V.2 Mercado geográfico

- (22) Los precedentes comunitarios y nacionales citados vienen considerando que los seguros de vida tienen carácter nacional, en la medida en que las estructuras de los mercados y la normativa aplicable varían de un país a otro, son necesarios canales de distribución específicos y existen restricciones fiscales a su comercialización. Por las mismas razones, el mercado de los planes de pensiones tiene carácter nacional.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1. Estructura de la oferta

- (23) Según el informe de seguros y fondos de pensiones 2011 elaborado por DGSFP, el número de entidades operativas inscritas en el Registro administrativo de entidades aseguradoras en España a 31 de diciembre de 2011 era de 279, de las cuales 277 eran entidades de seguro directo (188 sociedades anónimas, 34 mutuas y 55 mutualidades de previsión social) y las 2 restantes reaseguradoras.
- (24) De acuerdo con la información aportada por el notificante, la cuota de CASER asciende al 3,71% del mercado nacional de los seguros de vida, en términos de primas devengadas en 2012, de los que 0,85 puntos porcentuales corresponden a SA NOSTRA VIDA⁵.
- (1) La operación analizada no conllevará adición de cuota de mercado alguna por cuanto CASER ya ejercía control sobre SA NOSTRA VIDA.
 - (2) Por segmentos, la cuota de CASER asciende al 5,69% en seguros de vida-riesgo (0,63 puntos porcentuales procedentes de SA NOSTRA VIDA) y al 3,41% en seguros de vida-ahorro-jubilación (0,89 puntos porcentuales procedentes de SA NOSTRA VIDA).
 - (3) En cuanto a la gestión de planes y fondos de pensiones, la cuota de CASER asciende al 4,63%, del mercado, en términos de patrimonio gestionado en 2012, de la que 0,36 puntos porcentuales corresponden a SA NOSTRA VIDA, según datos aportados por el notificante.

VI.2. Demanda, canales de distribución y precios

- (4) La demanda de seguros está muy fragmentada y proviene, por un lado, de los particulares y, por otro lado, de las empresas y clientes institucionales que desean cubrir riesgos, bien sean de carácter obligatorio o voluntario.

⁵ Según el informe de la DGSFP, la cuota de CASER sería del 6,7% (1 punto porcentual procedente de SA NOSTRA VIDA), según datos de 2011.

- (5) Los principales canales de distribución utilizados en este sector son los directos, propiedad de la compañía aseguradora, como las oficinas de la propia entidad, el canal telefónico o Internet y los indirectos, que emplean intermediarios para la comercialización de sus productos, como agentes o corredores independientes, bancos y cajas.
- (6) Según datos de la DGSFP, los mediadores tradicionales de seguros⁶ (41,78%) y los operadores de banca seguros (38,15%) son los principales canales de distribución de seguros en España, si bien su participación es diferente en el ramo de vida y no vida, pues en el primero el canal banca-seguros es el principal distribuidor, con un 69%, mientras que en no vida solamente alcanza el 9,65%, ámbito en el que los mediadores tradicionales distribuyen el 60,52%.
- (7) 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 y los servicios de valor añadido incluidos.
- (8) 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, como las tablas de mortalidad y supervivencia, tipos de interés técnico y de las inversiones, gastos de gestión internos y externos, etc., tomando en consideración variables distintas según se trata de modalidades de vida riesgo o de vida ahorro. Por tanto, la fijación de las primas o precios no depende, en gran medida, de la compañía aseguradora, sino que viene determinada por los citados parámetros.
- (9) Por lo que respecta a los planes de pensiones, el beneficiario abona unas comisiones de gestión y depósito que se calculan en función de la modalidad del plan y del tipo de activos en que invierte el fondo al que se adscribe, debiendo estar siempre dentro de la horquilla establecida por la legislación que regula estos fondos.

VI.3. Barreras a la entrada

- (10) Las principales barreras en el sector asegurador provienen de la necesidad de contar con una autorización administrativa para el ejercicio de dicha actividad, disponer de una red de distribución adecuada y contar con una capacidad financiera suficiente. No obstante, ninguno de estos factores parece constituir una barrera de entrada infranqueable.
- (11) En España, la prestación de servicios de seguros privados está sometida a control previo por parte de la DGSFP⁷, y de los organismos competentes de aquellas Comunidades Autónomas que han asumido competencias en esta materia.
- (12) A partir de la transposición al ordenamiento jurídico español de las llamadas "terceras directivas"⁸, esta autorización es válida para todo el EEE, lo que permite

⁶ Agentes más corredores

⁷ 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.

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.

- (13) 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.
- (14) En relación a 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.
- (15) En este sentido, la práctica totalidad de las entidades bancarias disponen de entidades propias o en asociación con aseguradoras orientadas a la comercialización de seguros, en el denominado régimen de banca seguros.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (16) La operación notificada consiste en el paso del control conjunto de SA NOSTRA VIDA por CASER y BANCO MARE NOSTRUM, S.A al control exclusivo de la misma por CASER, mediante la adquisición del 50% de su capital social en manos de BANCO MARE NOSTRUM, S.A.
- (17) La operación no supone una modificación cuantitativa de la estructura de la oferta de los mercados españoles de seguros de vida y de gestión de fondos y planes de pensiones dado que CASER ya ejercía control sobre dicha entidad. CASER mantendrá su cuota actual que asciende al 3,71% en seguros de vida y al 4,63% en planes de pensiones.
- (18) En todo caso, se trata de mercados con un alto grado de fragmentación, en los que opera un elevado número de empresas competidoras, algunas de ellas con una posición muy consolidada en el mercado. Asimismo es preciso mencionar la inexistencia de barreras de entrada insalvables en el sector analizado
- (25) Teniendo en cuenta todo lo anterior, así como el informe de la DGSFP y sin perjuicio de la evaluación de idoneidad que dicho centro directivo realice en su momento en el ejercicio de sus competencias específicas, esta Dirección de

⁸ Directiva 2005/68 /CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2005, sobre el reaseguro, que establece un marco de supervisión prudencial para las actividades de reaseguro en la Unión Europea, traspuesta al ordenamiento jurídico español por la Ley13/2007, de 2 de julio, por la que se modifica el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por el Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, en materia de supervisión del reaseguro.

Investigación considera que el proceso de concentración analizado no supone un riesgo para el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados afectados. por lo que es susceptible de ser autorizada en primera fase.

VIII. 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.