

C/1289/22**INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**
EXPEDIENTE C/1289/22 MUTUA-ECI /SECI-CESS

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 13 de abril de 2022 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de Mutua Madrileña Automovilista, S.S.P.F., (en adelante MUTUA) y de El Corte Inglés, SA (en adelante ECI) del control conjunto sobre Seguros El Corte Inglés, Vida, Pensiones y Reaseguros, S.A.U. (en adelante, SECI) y de Centro de Seguros y Servicios Correduría de Seguros, S.A. Grupo de Seguros El Corte Inglés (en adelante, CESS), así como la eventual creación de una nueva empresa activa en el mercado de gestión de activos (JVC)¹.
- (2) La notificación ha sido realizada por la empresa adquirente, 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 el artículo 8.1 b) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia ("RDC"), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 13 de mayo de 2022, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación de concentración económica notificada consiste en la adquisición por parte de MUTUA y de ECI del control sobre SECI y de CESS, a través de la adquisición por parte de MUTUA del 50,01% de su capital social, así como la creación de una nueva empresa activa en el mercado de gestión de activos. Compartirá el control con la parte vendedora (ECI), que mantendrá el 49,99% restante del capital social.
- (5) A estos efectos, MUTUA y ECI suscribieron un contrato marco de la alianza (CMA) que establece, condicionado a la obtención de autorización de la operación por parte de la CNMC, la creación de una alianza entre ambos para el desarrollo del negocio de seguros, a través de la red de distribución de ECI y de la red comercial titularidad de CESS, y del negocio de gestión de activos a través de la red de distribución de ECI. El CMA recoge varios acuerdos adicionales a la adquisición por MUTUA del 50,01% del capital social de SECI y CESS: i) suscripción de sendos pactos de accionistas de CESS y SECI; ii) suscripción de dos contratos de agencia para la distribución de seguros en exclusiva, uno para los seguros de SECI (de vida y accidentes) y otro para los seguros de MUTUA

¹ La creación de dicha entidad ha sido confirmada a esta DC por la notificante con fecha 25 de abril de 2022.

(generales no de vida), [...]; iii) la suscripción de varios contratos de acceso en exclusiva a la red del Grupo ECI²; iv) suscripción de contratos de prestación de servicios generales de apoyo por parte de MUTUA y/o ECI a SECI y CESS, así como a JVC; y v) adquisición por parte de Mutua de una participación minoritaria del 8% del capital social de ECI, sin que le otorgue control.

- (6) Por otra parte, MUTUA y ECI acordarán, antes de la fecha de cierre de la operación, los términos y condiciones para la distribución por parte de CESS de los productos de MUTUACTIVOS³ y de arquitectura abierta⁴ con la colaboración de la Red de Grupo ECI y en exclusiva con el Grupo MUTUA.
- (7) Atendiendo [...] estas entidades se comprometían a constituir una empresa de nueva creación (JVC) [...] Tras un análisis de diversas opciones para el desarrollo conjunto del negocio de gestión de activos, la notificante ha confirmado ya la creación de dicha entidad y ha considerado que la opción más beneficiosa es constituir la JVC como una agencia de valores⁵. Además, MUTUA tendrá el 50,01% del capital social de JVC y el otro 49,99% pertenecerá a ECI.
- (8) [...]

Control conjunto

- (9) Esta Dirección de Competencia considera que, aparte de la toma de decisiones de los órganos de gobierno⁶, a la vista de los derechos de veto que en el CMA se le confieren a ECI en lo que respecta a las materias reservadas, MUTUA adquirirá control conjunto compartido con ECI sobre SECI, CESS y la JVC.
- (10) En lo que respecta al poder de voto en los órganos de gobierno, MUTUA tiene mayoría de voto en las juntas generales de accionistas de las tres sociedades, y también en los Consejos de Gobierno, ⁷[...] Las decisiones se tomarán por mayoría absoluta con carácter general, por lo que MUTUA podrá adoptar las decisiones unilateralmente⁸.
- (11) Sin embargo, existe una serie de Materias Reservadas en las que ECI sí tendrá poder de veto. Si bien la mayoría de estas materias no se refieren al plan de negocios⁹ ni a la elaboración del presupuesto, ni a decisiones estratégicas sobre la política comercial de SECI, CESS o, en su caso, la JVC, ni otorgan a ECI una influencia decisiva en su estrategia competitiva, esta Dirección considera que algunas de las materias reservadas pueden constituir decisiones relevantes de carácter estratégico de esa empresa.

² En virtud de los cuales ECI, Viajes el Corte Inglés SA y otras sociedades del grupo ECI que operen la Red de grupo ECI, darán acceso en exclusiva a SECI, a MUTUA y a CESS a la red de Grupo ECI.

³ MUTUACTIVOS es el conjunto de sociedades a través de las cuales el Grupo MUTUA presta servicios de gestión de planes y fondos de pensiones, de inversión y de comercialización de productos de ahorro e inversión. Estas sociedades son Mutuactivos, S.A., S.G.I.I.C., Mutuactivos Inversiones, Agencia de Valores, S.A.U. y Mutuactivos Pensiones, S.A.U., E.G.F.P.

⁴ Gestionados por MUTUACTIVOS o por terceras entidades gestoras específicamente seleccionadas por las Partes en cada momento.

⁵ [...]

⁶ [...]MUTUA no necesitará el acuerdo de ECI para la adopción de decisiones ordinarias.

⁷ [...]

⁸ [...]

⁹ [...]

- (12) Así, existen materias reservadas relacionadas con operaciones [...] superiores [...] euros por operación o a [...] euros anuales en su conjunto. De acuerdo con la notificante, estas inversiones no afectan al curso ordinario del negocio de SECI, CESS o de JVC. Sin embargo, [...] operaciones han superado este límite durante los últimos 3 años¹⁰ [...]
- (13) Las materias reservadas incluyen [...]
- (14) En relación con el nombramiento de directivos, MUTUA nombrará [...] si bien [...]serán designados por ECI, [...]
- (15) En cuanto a las principales políticas comerciales, MUTUA tendrá la capacidad de adoptar por mayoría absoluta las decisiones [...]No obstante, ECI tendrá capacidad de veto para tomar decisiones relativas a la comercialización por SECI de sus productos a través de nuevos canales de venta fuera de la Red de Grupo ECI.
- (16) Adicionalmente, MUTUA y ECI están definiendo conjuntamente una política tarifaria [...] Además, ECI tendrá la capacidad de determinar las cuestiones relativas a la comercialización de los productos en exclusiva, [...]
- (17) Todos los elementos anteriores llevan a la Dirección de Competencia a concluir que MUTUA tendrá control conjunto con ECI sobre SECI, CESS y la JVC.
- (18) La operación es una concentración económica según el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

- (19) De acuerdo con los notificantes, la operación no tiene dimensión comunitaria, al no cumplirse los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento del Consejo (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración.
- (20) 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.

4. RESTRICCIONES ACCESORIAS

4.1. Restricciones Accesorias contenidas en el Contrato Marco

- (21) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Contrato Marco (CMA), un Contrato de Distribución en exclusiva de Seguros de Vida y de accidentes, un Contrato de Distribución de Seguros Generales y una serie de Contratos de Acceso en exclusiva a la Red de ECI y uno o varios contratos de prestación de servicios generales, que contienen las siguientes restricciones:

Cláusula de no competencia

- (22) Mediante esta cláusula la parte (ECI) se compromete a no ser titular de ninguna participación, directa o indirectamente, superior al [...]en determinadas

¹⁰ [...]

sociedades competidoras en el mercado de seguros, [...] así como cualquier sociedad perteneciente a sus respectivos grupos. ECI se compromete también a no celebrar con las mencionadas sociedades ningún tipo de alianza estratégica, Joint Venture o acuerdo análogo que afecte al sector de seguros y gestión de activos relacionados con la operación en territorio nacional.

- (23) La excepción, de acuerdo con el CMA, será la adquisición de una participación superior al [...] en las mencionadas sociedades en caso de que ECI o cualquier sociedad de su grupo fuese sociedad adquirente o adquirida si se realizase una operación de integración empresarial. [...]
- (24) Con respecto al ámbito temporal, [>2 años]
- (25) Por su parte, MUTUA no podrá ser titular de ninguna participación, directa o indirectamente, superior al [...] en determinadas sociedades competidoras en el negocio de gran consumo en el que está presente ECI [...] También se compromete a no celebrar ningún tipo de alianza estratégica, Joint Venture o acuerdo análogo que afecte al sector de seguros y gestión de activos relacionados con la operación en territorio nacional.
- (26) La duración de dicho compromiso [>2 años]

Acuerdos de Distribución

Contrato de Distribución de Seguros de Vida en exclusiva

- (27) SECI (como entidad aseguradora), CESS (como agente vinculado a SECI) y ECI (en calidad de titular de la Red de Grupo ECI), y firmarán un Contrato de Distribución de Seguros de Vida mediante el cual se comprometerán a distribuir los seguros de vida y accidentes en exclusiva a través de la Red de Grupo ECI y la red propia de CESS [...]
- (28) [...] No obstante, la duración de este contrato será [>5 años]¹¹.

Contrato de Distribución de Seguros Generales en exclusiva

- (29) MUTUA (como entidad aseguradora), CESS (como agente vinculado) y ECI (en calidad de titular de la Red de Grupo ECI), firmarán un Contrato de Distribución de Seguros Generales que tendrá por objeto la distribución de seguros generales en exclusiva a través de la Red de Grupo ECI [...] y la red propia de CESS [...]
- (30) [...]
- (31) La duración del Contrato de Distribución de Seguros Generales estará sujeto a la duración del Contrato entre Accionistas de CESS. [...] ¹².

Exclusividad en los acuerdos de Distribución

- (32) La cláusula [...] del CMA considera la exclusividad elemento indispensable para la Alianza durante toda su vigencia, otorgando a SECI, MUTUA (y Mutuactivos) la exclusividad de la distribución de sus productos a través de la Red de Grupo ECI, [...]

¹¹ [...]

¹² [...]

- (33) No obstante, existe una serie de excepciones a esta exclusividad, [...]

Contrato de Acceso a la Red

- (34) A fecha de cierre, CESS formalizará con ECI, con Viajes El Corte Inglés, S.A. y con las demás sociedades del Grupo ECI que sean titulares de la Red de Grupo ECI, los acuerdos necesarios [...] para que los productos de seguros de SECI y de MUTUA (y sociedades del Grupo que ésta designe) sean comercializados en la Red de Grupo ECI y a sus clientes, en régimen de exclusividad.
- (35) La duración de este acuerdo será de [>5años], renovable [...]

Contrato de Prestación de Servicios

- (36) MUTUA y ECI se comprometen a suscribir una serie de acuerdos de prestación de servicios a SECI y CESS, con el objetivo de facilitarles los medios precisos para que éstas puedan desarrollar su actividad.
- (37) ECI se compromete a dotar de capacidades productivas a SECI y CESS en el ámbito comercial, para facilitar el acceso a clientes, [...]
- (38) MUTUA, por su parte, se compromete a poner a disposición de SECI y CESS la gama de productos y servicios necesarios, [...] Asimismo, proporcionará servicios de [...] Por último, también prestará servicios de gestión de prestaciones y siniestros y servicios de atención [...] a clientes, [...]
- (39) Este compromiso seguirá vigente [>5años]

Confidencialidad

- (40) Ambas partes se comprometen a no revelar datos sobre el contenido del contrato y de las negociaciones necesarias para su firma. Como excepción, podrán informar a través de una nota de prensa conjunta de la operación, así como cualquier otro deber en cumplimiento de la legislación aplicable, entre otros: cuando la información sea exigida por un organismo judicial o administrativo, cuando resulte necesario que los empleados, socios, asesores profesionales, entidades financieras o auditores de alguna parte tengan conocimiento de una determinada información, cuando la otra parte haya dado su previo consentimiento a la revelación de una información determinada o cuando una información resulte imprescindible para el cumplimiento del contrato.
- (41) [>2 años] la duración de esta cláusula.

Valoración

- (42) 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”*. 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.

- (43) En concreto, esta Comunicación señala en su párrafo 20 que *“Las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas durante un máximo de tres años 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”*. Por su parte, el párrafo 22 establece que *“El ámbito geográfico de aplicación de una cláusula inhibitoria de la competencia 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 los que éste no estaba presente”*.
- (44) Asimismo, el párrafo 25 de la Comunicación establece que: *“Las cláusulas que limiten el derecho del vendedor a adquirir o tener acciones en una empresa que compita con la empresa cedida se considerarán directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin en las mismas condiciones que las cláusulas inhibitorias de la competencia, salvo que impidan que el vendedor adquiera o tenga acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora”*.
- (45) Por su parte el párrafo 26 establece que las cláusulas de no captación y de confidencialidad tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar.
- (46) El párrafo 27 de la Comunicación sostiene que *“El traspaso de una empresa o de parte de la misma puede incluir la transferencia al comprador, con vistas a la plena explotación de los activos transferidos, de derechos de propiedad industrial e intelectual o de conocimientos técnicos”*.
- (47) El párrafo 32 de la Comunicación de la comisión específica que *“En muchos casos, el traspaso de una empresa o de parte de una empresa puede acarrear la ruptura de cauces tradicionales de compra y suministro que eran el resultado de la integración de actividades dentro de la unidad económica del vendedor. Para hacer posible la parcelación de esta unidad económica y el traspaso parcial de los activos al comprador en condiciones razonables, con frecuencia se han de mantener entre el vendedor y el comprador, al menos durante un período transitorio, los vínculos existentes u otros similares. Para ello, por lo general se imponen obligaciones de compra y suministro al vendedor, al comprador de la empresa o de parte de la misma o a ambos a la vez. Teniendo en cuenta la situación específica resultante del desmembramiento de la unidad económica del vendedor, estas obligaciones pueden considerarse directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin. Pueden favorecer tanto al vendedor como al comprador, según las circunstancias específicas del caso”*.
- (48) El párrafo 33 de la Comunicación establece que *“La finalidad de estas obligaciones puede ser garantizar a cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos que necesite para realizar sus actividades (las conservadas, en el caso del vendedor, y las adquiridas, en el del comprador)”*. No obstante, *“Las obligaciones de compra o suministro que garanticen las cantidades anteriormente suministradas pueden estar justificadas durante un período transitorio de cinco años como máximo”*.

- (49) Además, el párrafo 34 considera que “las obligaciones relativas al suministro de cantidades ilimitadas que establezcan la exclusividad o confieran la condición de proveedor o comprador preferente no son necesarias para la realización de la concentración.”
- (50) Asimismo, el párrafo 35 considera que un acuerdo de servicios y distribución puede tener un efecto equivalente a los de suministro, aplicándose por tanto las mismas consideraciones.
- (51) A vista de lo anterior, cabe concluir lo siguiente sobre las restricciones recogidas en los contratos suscritos entre las partes:
- En relación con el ámbito geográfico se considera que ninguna cláusula va más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada y se considera que son accesorias y necesarias para la operación.
 - En relación con el ámbito material:
 - La prohibición de adquisición de participaciones financieras que no supongan control de una empresa considerada competidora del negocio, en el marco de la cláusula de no competencia, resulta excesiva, al no poder considerarse que esté directamente vinculada a la realización de la concentración ni sea necesaria a tal fin por lo que no debe considerarse accesorio.
 - La cláusula de no competencia debe limitarse a las actividades de las entidades adquiridas (CESS y SECI), por lo que la obligación de no competencia que protege a ECI respecto al resto de sus actividades resulta excesiva, al no poder considerarse que esté directamente vinculada a la realización de la concentración ni sea necesaria a tal fin por lo que no debe considerarse accesorio.
 - En relación con el Acuerdo de Distribución, no se consideran necesarias las obligaciones de distribución que superen las cantidades anteriormente suministradas, no pudiendo considerarse accesorias las obligaciones de distribución de cantidades ilimitadas que confieran la condición de distribuidor preferente. Así pues, la exclusividad que recogen los acuerdos de distribución no puede considerarse que esté directamente vinculada a la realización de la concentración ni que sea necesaria a tal fin, por lo que no debe considerarse accesorio.
 - El Acuerdo de Distribución también debe limitarse a la comercialización de los productos de la entidad adquirida (SECI); por tanto, el acuerdo de distribución de los productos de MUTUA (la adquirente) no es accesorio a la presente operación al no poder considerarse que esté directamente vinculado a la realización de la concentración ni es necesaria a tal fin, por lo que no debe considerarse como restricción accesorio.
- (52) En relación con el ámbito temporal:
- La cláusula de no competencia tiene un plazo excesivamente amplio al estar vigente por un período superior al de dos años que establece la Comunicación dado el *know how* previo de la adquirente.

- El Acuerdo de Servicios y el Acuerdo de Distribución tienen un plazo excesivamente amplio al estar vigentes durante un periodo mínimo de [>5años] siendo éste un período superior a los cinco años que establece la comunicación.
 - La cláusula de confidencialidad tiene un plazo excesivamente amplio al estar vigente de forma [>2años], un período superior al de dos años que establece la Comunicación.
- (53) En conclusión, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios existentes en la materia y lo establecido en la citada Comunicación de la Comisión, se considera que el ámbito material de la Cláusula de no Competencia y del Acuerdo de Distribución, así como el ámbito temporal de las cláusulas de confidencialidad y de no competencia, del Acuerdo de Servicios y del Acuerdo de Distribución, van más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada, quedando por tanto sujetas a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.

5. EMPRESAS PARTICIPES

5.1 MUTUA MADRILEÑA AUTOMOVILISTA, S.S.P.F. (MUTUA)

- (54) MUTUA es una entidad aseguradora que se dedica principalmente a la producción de seguros de vida, así como seguros de no vida¹³, como seguros de vehículos de motor, de hogar y de salud¹⁴. MUTUA es la entidad cabecera del Grupo MUTUA, que comercializa sus seguros principalmente a través de canales directos.
- (55) MUTUA es una mutua de seguros a prima fija sin ánimo de lucro. De acuerdo con la forma jurídica en la que está constituida, aquellos que tengan un contrato de seguros con MUTUA (mutualistas) participan en el fondo mutual, en igualdad de derechos y obligaciones, de modo que ninguno ostenta el control exclusivo o conjunto sobre la entidad.
- (56) MUTUA es titular del 100% de diversas sociedades (en adelante MUTUACTIVOS), mediante las cuales presta servicios de gestión de planes y fondos de pensiones¹⁵, de inversión y de comercialización de productos de ahorro e inversión¹⁶:
- (i) Mutuactivos, S.A., S.G.I.I.C., sociedad gestora de instituciones de inversión colectiva;

¹³ Está autorizada para operar en los ramos de seguros de (i) vida, (ii) accidentes, (iii) vehículos terrestres, (iv) incendio y elementos naturales, (v) otros daños a los bienes, (vi) responsabilidad civil en vehículos terrestres automóbiles, (vii) responsabilidad civil en general, (viii) pérdidas pecuniarias diversas, (ix) defensa jurídica y (x) asistencia.

¹⁴ En seguros de salud, MUTUA actúa a través de SEGURCAIXA ADESLAS, controlada conjuntamente por MUTUA y CAIXABANK.

¹⁵ Aunque tanto MUTUA como SECI están presentes en este mercado, su presencia es residual en términos de cuota, por lo que no se considerará mercado relevante al no superar ninguna de las partes el [0-5]% del mercado nacional en el caso de provisión ni el 4% en el caso de distribución.

¹⁶ Este mercado tampoco se considerará relevante incluso aunque se hiciesen segmentaciones más estrechas (distinguiendo entre gestión y distribución), puesto que no existe solapamiento al estar únicamente MUTUA presente en la provisión de este tipo de servicios, sin que su cuota exceda el [0-5]% a nivel nacional, existiendo competidores mucho más fuertes como Caixabank [20-30]% o Santander ([10-20]%). En el caso de distribución, la cuota conjunta (MUTUA y CESS) también se estima inferior al [0-5]% a nivel nacional

- (ii) Mutuactivos Inversiones, Agencia de Valores, S.A.U., una agencia de valores; y
 - (iii) Mutuactivos Pensiones, S.A.U., E.G.F.P., con experiencia en el negocio de fondos de inversión colectiva y otros productos financieros.
- (57) Adicionalmente, MUTUA controla la sociedad SegurCaixa Adeslas S.A. de Seguros y Reaseguros (en adelante, SEGURCAIXA) de forma conjunta con CAIXABANK¹⁷. Esta sociedad es relevante para la operación puesto que presta servicios de producción y distribución de seguros de no vida, en concreto en lo que respecta a seguros de salud y de accidentes. Tras la operación, de acuerdo con el Contrato de Seguros Generales, CESS distribuirá los seguros de salud y de decesos de SEGURCAIXA en exclusiva a través de la Red de Grupo ECI y de la Red propia de CESS¹⁸.
- (58) Asimismo, MUTUA desarrolla actividades en el sector de la movilidad a través de varias de sus filiales como Autoclub Mutua, SLU, que indirectamente ostenta la propiedad de las plataformas de movilidad digital ELPARKING¹⁹²⁰ e IMBRIC²¹. Igualmente, a través de Mutuamad innovación, SLU desarrolla actividades de alquiler de vehículos a corto plazo.
- (59) Según la notificante, el volumen de negocios para el año 2020 calculado de acuerdo con el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia fue:

Volumen de negocios de MUTUA en 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>5000]	[>5000]	[>5000]

Fuente: Calculado por los notificantes siguiendo el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia.

5.2. EL CORTE INGLÉS (ECI)

- (60) ECI es una sociedad española que se dedica principalmente a la distribución minorista a través de grandes almacenes y venta online, contando para ello una red de distribución comercial propia en España.
- (61) En lo relativo a la operación notificada, actualmente ECI es titular de las acciones representativas del 100% del capital social de las sociedades transferidas SECI y CESS. Tras la operación, pasará a ostentar un 49,99% del capital de SECI y CESS otorgándole control conjunto sobre las mismas compartido con MUTUA. Adicionalmente, MUTUA adquirirá el 8% del capital de ECI, sin que le otorgue capacidad de control.

¹⁷ MUTUA también participa en [...] en una sociedad aseguradora, IMQ, S.A. de Seguros y Reaseguros, así como en otras sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva denominadas Cygnus Asset Management, SGIIC [...] Alantra Investment Managers, S.L. [...] y Orienta SGIIC [...] pero en ninguna de ellas ostenta el control.

¹⁸ En la actualidad, CAIXABANK tiene un contrato de distribución en exclusividad de seguros de salud de SEGURCAIXA. Asimismo, SEGURCAIXA también es proveedor de seguros de CESS para el ramo de salud (sin exclusividad).

¹⁹ ELPARKING es una plataforma de servicios de coche en propiedad incluyendo el pago de parquímetros y la comparación de precios, reservas en parkings, localización y pago de gasolineras, VIA T y carga de vehículos eléctricos.

²⁰ C/1225/21 MUTUA MADRILEÑA / ELPARKING-TASPAN

²¹ IMBRIC es una plataforma de movilidad avanzada para clientes corporativos que incluye múltiples métodos de transporte como servicios de car hailing B2B y B2C, transporte compartido, etc.

- (62) Según la notificante, el volumen de negocios para el año 2020 calculado de acuerdo con el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia fue:

Volumen de negocios de ECI en 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>5000]	[>5000]	[>5000]

Fuente: Calculado por los notificantes siguiendo el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia.

5.3. ADQUIRIDAS: SECI, CESS y JVC

(i) Seguros El Corte Inglés, Vida, Pensiones y Reaseguros, S.A.U. (SECI)

- (63) SECI es una entidad aseguradora que opera en la producción de seguros de vida y accidentes. Asimismo, SECI también actúa como entidad gestora de cuatro fondos de pensiones individuales. Se trata de una filial controlada al 100% por ECI.
- (64) Según la notificante, el volumen de negocios para el año 2020 calculado de acuerdo con el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia fue:

Volumen de negocios de SECI en 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Calculado por los notificantes siguiendo el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia.

(ii) Centro de Seguros y Servicios Correduría de Seguros, S.A. Grupo Seguros El Corte Inglés (CESS)

- (65) CESS es una correduría de seguros activa en la distribución de seguros de vida y accidentes de SECI, así como seguros de no vida de otras entidades aseguradoras. Asimismo, CESS también obtiene ingresos por la intermediación de fondos de pensiones y fondos de inversión. En la actualidad, CESS es una filial controlada al 100% por ECI.
- (66) Previamente a la ejecución de la operación propuesta, [...].
- (67) Tras la ejecución de la operación de concentración, CESS continuará distribuyendo en exclusiva, a través de su red propia y de la Red de Grupo ECI, los seguros de vida y accidentes de SECI, y pasará a distribuir los seguros de no vida de MUTUA.
- (68) Asimismo, CESS comenzará a distribuir los fondos de inversión colectiva y otros productos financieros de MUTUACTIVOS, así como productos de arquitectura abierta (gestionados por MUTUACTIVOS o por terceras entidades gestoras específicamente seleccionadas por MUTUA y ECI).
- (69) Según la notificante, el volumen de negocios para el año 2020 calculado de acuerdo con el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia fue:

Volumen de negocios de CESS en 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: La notificante según el art. 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia

(iii) Creación de empresa en participación (JVC)

- (70) Las partes han acordado constituir una empresa de nueva creación (JVC) que se tratará de una agencia de valores. Además, MUTUA tendrá el 50,01% del capital social de JVC y el otro 49,99% pertenecerá a ECI.
- (71) De acuerdo con el CMA, las partes acuerdan que el desarrollo conjunto por parte de MUTUA y ECI del Negocio de Gestión de Activos forma parte integrante de la Alianza, [...] ²².
- (72) Tras su constitución, CESS distribuirá los productos de MUTUACTIVOS y de arquitectura abierta (gestionados por MUTUACTIVOS o por terceras entidades gestoras específicamente seleccionadas por las partes en cada momento) a través del personal técnico cualificado de CESS, con la colaboración de la Red de ECI y en exclusiva con MUTUA. A su vez, se podrá contemplar la posibilidad de alcanzar acuerdos con terceras entidades para aquellos servicios financieros que las sociedades de MUTUACTIVOS, por su naturaleza jurídica/mercantil no puedan prestar.
- (73) [...] ²³

6. MERCADOS RELEVANTES

6.1. Mercado de producto

- (74) La operación notificada se enmarca en el sector de los seguros (en particular, a la provisión de seguros, así como a las actividades de correduría de seguros) y al sector de la gestión de fondos de inversión. No obstante, únicamente se considerará mercado relevante el **mercado de seguros**.
- (75) El mercado de 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 ²⁴.
- (76) Siguiendo los precedentes nacionales y europeos ²⁵ del sector asegurador, se puede distinguir entre los mercados de (i) producción y de (ii) distribución de seguros, ambos relacionados verticalmente.
- **Mercado de producción de seguros: vida, no vida y reaseguros**
- (77) El mercado de producción comprende la generación de seguros propios distribuidos a través de canales directos (la fuerza de ventas y la red de oficinas de las aseguradoras).

²² El mercado de Gestión de Activos la cuota de MUTUA es inferior al [0-5]%. Asimismo, en lo que respecta a su distribución, tanto CESS como MUTUA ostentan una cuota inferior al [0-5] % cada una..

²³ [...]

²⁴ Informe del Tribunal de Defensa de la Competencia relativo al Expediente de concentración económica C89/05- Igualatorios Médicos, de 26 de septiembre de 2005.

²⁵ C/1194/21 UNICAJA BANCO/LIBERBANK; C/ 1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/1013/19 ABANCA/BCG; o los asuntos comunitarios M.6053 CVC/APOLLO/BRIT INSURANCE y M.4284 AXA/WINTERTHUR.

- (78) Precedentes nacionales²⁶ y comunitarios²⁷ han establecido como mercados diferenciados dentro del sector de seguros los de seguros de vida, seguros de no vida, y reaseguros²⁸, atendiendo a la naturaleza del riesgo.
- (79) A su vez, las autoridades nacionales han considerado que, desde el punto de vista de la demanda, los mercados de seguros de vida y no vida pueden subdividirse en tantos mercados de producto como riesgos cubran, debido a la inexistencia de sustituibilidad de demanda entre ellos por las distintas características, primas y propósitos de cada uno de ellos²⁹.
- (80) No obstante, desde el punto de vista de la oferta, ciertos precedentes nacionales³⁰ y comunitarios³¹ han indicado que 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 diversos tipos de riesgos, ha llevado a la inclusión de diferentes tipos de seguros de vida y no vida en un mismo mercado de producto cuando los riesgos cubiertos afecten a un mismo bien.
- (81) 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). Según el número de beneficiarios del seguro se distingue entre seguros individuales y colectivos, dependiendo de que éstos se ofrezcan independientemente a cada individuo o de forma general a los empleadores para cubrir los riesgos o acumular los ahorros de un grupo de trabajadores a su cargo³².
- (82) Tanto MUTUA como SECI están presentes en el segmento de producción de seguros de vida³³. No obstante, debido a su presencia reducida en este mercado³⁴, incluso aunque se tuviesen en cuenta todas sus posibles segmentaciones, no se considerará mercado relevante.

²⁶ C/1194/21 UNICAJA BANCO/LIBERBANK; C/ 1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/0973/18 ALLIANZ PARTNERS/MULTIASISTENCIA;

²⁷ M.6053 -CVC/Apollo / Brit Insurance ; M.6217 -Baloise Holding/Nateus/Nateuslife ; M.5432 CREDIT MUTUEL/COFIDIS ; M.7078 SANTANDER CONSUMER FINANCE/EL CORTE INGLES/FINANCIERA EL CORTE INGLES, y M.5384 BNP PARIBAS/FORTIS.

²⁸ 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.

²⁹ C/0568/14 MAPFRE/BANKIA/ASEVAL/LAIETANA VIDAA/ LAIETANA GENERALES; C-0128/08 Cajasol/Caser.

³⁰ C/0066/08 MAPFRE/CAJA DUERO/DUERO VIDA/DUERO PENSIONES; C/0100/08 REALE/CAIXA TERRASSA/TERRASSA PREVISIÓ; N-05003 REALE SEGUROS/AEGON SEGUROS.

³¹ M.3556 FORTIS/BCP.

³² C/0495/13 CAIXABANK/CAJASOL SEGUROS GENERALES/CAJASOL VIDA/CAJACANARIAS VIDA.

³³ No obstante, la alianza entre las partes no incluye la distribución de seguros de vida de MUTUA a través de la red de ECI o de la red comercial titularidad de CESS.

³⁴ Inferior al [0-5]% a nivel nacional en todos los casos, aunque los mercados se segmenten según seguro de vida riesgo y seguro de vida ahorro, así como considerando clientes individuales o colectivos e independientemente de que se calculen las cuotas atendiendo a las primas emitidas o a las provisiones técnicas.

- (83) Los seguros de no vida cubren el resto de los riesgos, y tanto las autoridades nacionales³⁵ como comunitarias³⁶ han definido tantos mercados como ramos definidos en la disposición normativa que regule el sector, que, en el caso español, se recoge en la Ley 20/2015, cuyo Anexo en su apartado A distingue diecinueve categorías de seguros de no vida³⁷. 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 bien³⁸.
- (84) A los efectos de la presente operación, MUTUA se encuentra activa en la producción de seguros de no vida en diversos segmentos, destacando vehículos de motor, hogar, salud y accidentes (a través de SEGURCAIXA). Por su parte, SECI solo está presente en la producción de seguros de no vida en el segmento de accidentes.
- (85) Atendiendo al solapamiento horizontal que se produce en el segmento de producción de seguros de accidentes, éste se considerará mercado relevante. También lo será el segmento de producción de seguros de salud puesto que, aunque no está presente la adquirida, la cuota que ostenta MUTUA en este segmento, relacionado verticalmente con el mercado de distribución de seguros, en el que, como se verá, sí está presente la adquirida, es significativa.
- (86) En relación con el mercado de los reaseguros³⁹, éste no será considerado mercado relevante, ya que solo MUTUA está presente en este mercado⁴⁰.
- **Mercado de distribución de seguros**
- (87) El mercado de distribución de seguros comprende la comercialización de productos correspondientes a los distintos ramos de seguro por medio de diversos canales, como la venta a través de canales directos (fuerza de ventas y red de oficinas de las compañías de seguros) e indirectos (tales como bancos, agentes, brókeres entre otros).
- (88) En algunos precedentes⁴¹ la Comisión ha señalado que la distribución de seguros podría incluir exclusivamente los canales indirectos de venta de seguros, esto es, la comercialización de seguros –producidos por terceras

³⁵ C/1144/20 Caixabank/Bankia; C/0928/18 GRUPO CATALANA OCCIDENTE/SOCIEDADES ADQUIRIDAS; C/0960/18 SANITAS/NECTAR.

³⁶ M.7233 Allianz/Going Concern of Unipolsai Assicurazioni; M.6957 IF P&G/Topdanmark.

³⁷ Accidentes; Enfermedad (comprendida la asistencia sanitaria y la dependencia); Vehículos terrestres no ferroviarios; Vehículos ferroviarios; Vehículos aéreos; Vehículos marítimos, lacustres y fluviales; Mercancías transportadas (comprendidos los equipajes y demás bienes transportados); Incendio y elementos naturales; Otros daños a los bienes; Responsabilidad civil en vehículos terrestres automóviles (comprendida la responsabilidad del transportista); Responsabilidad civil en vehículos aéreos (comprendida la responsabilidad del transportista); Responsabilidad civil en vehículos marítimos, lacustres y fluviales (comprendida la responsabilidad del transportista); Responsabilidad civil en general; Crédito; Caucción (directa e indirecta); Pérdidas pecuniarias diversas; Defensa jurídica; Asistencia, y Decesos.

³⁸ Entre otros, C-0444/12 GACM/AMCI; C-0409/11 Goodgrower/La Caixa/UMR; C/0356/11 Mutua Madrileña/La Caixa/VidaCaixaAdeslas ; N-03069 Seguros Catalana Occidente/Seguros Bilbao.

³⁹ El reaseguro es el acuerdo mediante el cual una aseguradora transfiere a otra compañía de seguros una parte del riesgo de pérdidas resultante de sus pólizas por medio de un contrato de seguros. El mercado del reaseguro 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.

⁴⁰ A través de la actividad de SegurCaixa Adeslas.

⁴¹ M.6053 CVC/APOLLO/BRIT INSURANCE, M.5347 MAPFRE/ SALVADOR CAETANO / JVS y M.4284 AXA/WINTERTHUR.

entidades aseguradoras– a través de agentes, brókers y otros mediadores, como los bancos y sus filiales mediadoras. Por el contrario, en otras ocasiones, los precedentes europeos han considerado la posibilidad de que el mercado de distribución de seguros incluya tanto canales indirectos como directos, dejando abierta la definición. (M.9432 - *ALLIANZ HOLDINGS / LEGAL AND GENERAL INSURANCE*).

- (89) La Comisión ha dejado abierta también la posibilidad de distinguir entre la distribución de seguros de vida y de no vida debido a las diferencias regulatorias y al hecho de que los operadores activos en la distribución de uno y otro producto difieren⁴².
- (90) Dentro de los seguros de no vida, CESS distribuye productos de SECI (distribución directa) y también distribuye productos de terceras aseguradoras (distribución indirecta). MUTUA solamente distribuye sus propios seguros (distribución directa) al igual que su filial SEGURCAIXA.
- (91) La notificante aporta datos, englobando ambos canales de distribución⁴³ y por canal (directo e indirecto⁴⁴), a nivel nacional, para el segmento de los seguros de no vida⁴⁵.

Como consecuencia, se analizará el segmento de distribución directa de seguros de no vida.

6.2 Mercados geográficos

- (92) En cuanto a la dimensión geográfica de los mercados de **producción y distribución de seguros**, las autoridades de defensa de la competencia nacionales⁴⁶ y comunitarias⁴⁷ coinciden en señalar que los mercados de seguros de vida y no vida y los mercados de distribución de seguros tienen, por lo general, un ámbito nacional. Entre otras razones, debido a las diferentes estructuras de los mercados nacionales, las restricciones fiscales y, las diferencias regulatorias de cada país a las que se ven obligadas a adaptarse las entidades extranjeras, así como debido a la necesidad de canales de distribución adecuados y estructuras de mercado establecidas.
- (93) No obstante, dentro de la provisión de seguros de no vida que son relevantes en esta operación, en particular en lo que respecta a los seguros de salud (concretamente los seguros de asistencia sanitaria), precedentes nacionales⁴⁸

⁴² M.9432 - *ALLIANZ HOLDINGS / LEGAL AND GENERAL INSURANCE*; M.7233 – *ALLIANZ / GOING CONCERN OF UNIPOLSAI ASSICURAZIONI*.

⁴³ Resultando una cuota conjunta inferior al [0-5]% con una adición inferior al [0-5]%, por lo que no se realizará ulterior análisis.

⁴⁴ Tras la operación, no se produce solapamiento y MUTUA adquiere la cuota que actualmente ostenta CESS en distribución indirecta, inferior al [0-5]%, por lo que no se analizará ulteriormente.

⁴⁵ Tras la operación, la cuota nacional resultante de distribución de seguros de vida será inferior al [0-5]% e inferior al [10-20]% en el segmento de distribución directa por lo que no se realizará ulterior análisis de los seguros de vida.

⁴⁶ C/1144/20 CAIXABANK / BANKIA; C/1013/19 ABANCA / BCG; C/0901/17 Bankia/BMN; C/0698/15 GACM/RACC SEGUROS; C/0659/15 BBVA/CX VIDA/CX SEGUROS GENERALES; C/0582/14 IBERCAJA/CAJA BADAJOZ VIDA; C/0568/14 MAPFRE/BANKIA/ASEVAL/LAIETANA VIDA/LAIETANA GENERALES; C/0100/08 REALE/CAIXA TERRASSA/TERRASSA PREVISIÓ; C/0356/11 MUTUA MADRILEÑA/LA CAIXA/VIDACAIXA ADESLAS.

⁴⁷ IV.M.759 SUN ALLIANCE/ROYAL INSURANCE; IV/M.862 AM/UAP; IV/M.5083 GrouPama/OTP Garancia; IV/M.2225, Fortis/ASR; IV/M.4713 Aviva/Hamilton; IV/M.6743 TALANX INTERNATIONAL/MEIJI YASUDA LIFE INSURANCE COMPANY/ HDI POLAND.

⁴⁸ C/0647 SEGURCAIXA ADESLAS/SOCIEDAD DE PROFESIONALES/IGUALATORIO DE ASTURIAS

han considerado que podrían tener carácter provincial, en la medida en que los consumidores demandan una asistencia sanitaria cercana, con el menor coste y desplazamiento posible. Además, se acepta que la presencia física de delegaciones en la provincia facilita la captación de nuevos clientes asegurados.

7. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

7.1 Estructura de la oferta y cuotas de mercado

- (94) El sector asegurador se caracteriza por la presencia de un elevado número de operadores nacionales e internacionales, y un significativo grado de competencia.
- (95) Según el informe de seguros y fondos de pensiones 2020 elaborado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), el número de entidades operativas inscritas en el Registro administrativo de entidades aseguradoras en España a 31 de diciembre de 2020 era de 203, de las cuales 199 eran entidades de seguro directo (126 sociedades anónimas, 29 mutuas y 44 mutualidades de previsión social) y las 4 restantes, reaseguradoras. A estas cifras deberían añadirse asimismo las entidades aseguradoras facultadas para operar en otros Estados miembros, en la medida en que pueden operar también en España.
- (96) En lo que respecta específicamente a los seguros de no vida (seguros de salud y accidentes), la oferta de productos y servicios en salud y accidentes en España ha sido estable durante los últimos años.

- **Salud**

- (97) En cuanto a compañías aseguradoras, la oferta es amplia, con 57 aseguradoras en el ramo de salud.
- (98) Dentro del ramo “seguros de salud” “Seguros de enfermedad” o (incluido dentro de los seguros de no vida) se han venido diferenciando dos tipos de seguros⁴⁹:
- 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.
 - 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 C/101/06- ADESLAS/GLOBAL CONSULTING/LINCE.

- (99) El ramo de salud ha tenido una oferta de productos estables que, según el tipo de productos podría clasificarse en:
- Cobertura completa: Seguros que permiten acceder a los especialistas y servicios de la sanidad privada con todas sus ventajas, incluyendo hospitalización.
 - Cobertura ambulatoria: Seguros para acceder a especialistas y servicios de la sanidad privada a un precio muy competitivo, sin incluir hospitalización.
 - Seguros de Reembolso: seguros con los que se escoge el especialista o centro que más interesa y se reembolsan los gastos al asegurado.
 - Asistencia dental: cobertura para contar con asistencia odontológica y de salud bucodental.
- (100) Este segmento ha crecido significativamente en los últimos años. Según el informe realizado por ICEA⁵⁰ “El Seguro de Salud a diciembre de 2021”, desde finales de 2019, creció un 8% en cuanto a número de asegurados (un 10% si se considera desde 2018).
- (101) El líder en este segmento es MUTUA (Adeslas) seguido por Sanitas y Asisa.

- **Accidentes**

- (102) El ramo de accidentes consta de una amplia oferta, con 88 compañías aseguradoras.
- (103) El ramo de accidentes ha tenido una oferta muy estable, aunque con una oferta mucho menos estándar que el de salud debido a la amplia tipología de sus principales coberturas:
- Invalidez por accidente: (i) Absoluta: capital asegurado ante la invalidez absoluta y permanente a consecuencia de un accidente o (ii) Permanente: capital asegurado ante la invalidez permanente tota a consecuencia de un accidente.
 - Incapacidad temporal: indemnización diaria recibida derivada de la incapacidad temporal del asegurado a causa de un accidente
 - Asistencia en viaje: cubre los posibles contratiempos surgidos en casos de enfermedad o accidente durante viajes en todo el mundo: asistencia sanitaria por accidente o enfermedad en el extranjero, traslado o repatriación sanitaria de heridos y enfermos, inmovilización en hotel, fianzas por hospitalización, gastos odontológicos de urgencia, etc.
 - Asistencia Sanitaria u hospitalización: gastos de asistencia sanitaria producidos a consecuencia del accidente.
 - Fallecimiento: capital asegurado ante el fallecimiento del asegurado y su cónyuge o familiar a consecuencia de un accidente.

⁵⁰ ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones)

(104) La notificante aporta las siguientes cuotas:

(i) Producción de seguros de no vida

(105) Tanto SECI como MUTUA están presentes en el mercado de producción de seguros de no vida.

Mercado de producción de seguros de no vida en España						
	2019		2020		2021	
	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%
MUTUA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
SECI	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total Mercado	36.652.083.546	100%	37.052.287.645	100%	38.279.085.709	100%

Fuente: la notificante

(106) En el segmento de seguros de no vida, MUTUA se mantendría como primer operador del mercado (incrementando su cuota con una adición de [0-5]%), seguido de cerca por el segundo operador (MAPFRE, con una cuota del [10-20]%) y, a continuación, estarían otros operadores con cuotas entre [0-10]%(como ALLIANZ, ACA, CATALANA OCCIDENTE).

(107) Dentro de los seguros de no vida, SECI únicamente está presente en el ramo de seguros de accidentes, en el que también está presente MUTUA:

Mercado de producción de seguros de no vida – ACCIDENTES (España)						
	2019		2020		2021	
	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%
MUTUA ⁵¹	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
SECI	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total Mercado	1.152.137.593	100%	1.123.497.185	100%	1.121.158.913	100%

Fuente: la notificante

(108) MUTUA se mantendría como el primer operador del mercado, con una cuota del [10-20]%(adición del [0-5]%%), seguido por MAPFRE VIDA (cuota del [5-10]%), ALLIANZ ([5-10]%), BBVA Seguros ([0-5]%%), AXA ([0-5]%%) y Santander Generales [0-5]%%).

⁵¹ La cuota de MUTUA se corresponde íntegramente a la actividad de SEGURCAIXA en este ramo.

- (109) Las cuotas de MUTUA en el mercado de seguros de salud (verticalmente relacionado con el mercado de distribución de seguros), a través de SEGURCAIXA, son las siguientes:

Mercado de producción de seguros de no vida – SALUD (España)						
	2019		2020		2021	
	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%
MUTUA ⁵²	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
SECI	-	-	-	-	-	-
Conjunta	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Total Mercado	8.935.289.711	100%	9.388.378.533	100%	9.854.862.893	100%

Fuente: la notificante

- (110) Este segmento se ha definido a nivel provincial, existiendo 34 provincias en las que la cuota resultante es superior al 30% (la mayoría), superando el 40% en 20 y alcanzando más del 50% en 6 de ellas⁵³.

(ii) Mercado de distribución de seguros de no vida

- (111) CESS distribuye, a través de su red comercial (distribución directa), seguros de accidentes de SECI, así como otros seguros de no vida de terceros distintos de SECI (distribución indirecta). Por el contrario, MUTUA distribuye seguros de no vida sólo de forma directa, al igual que su filial SEGURCAIXA.
- (112) A continuación, se recogen las cuotas de mercado de MUTUA y CESS incluyendo únicamente el canal de distribución directa:

Distribución de seguros de no vida: canal directo (España)						
	2018		2019		2020 ⁵⁴	
	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%
MUTUA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%

⁵² La cuota de MUTUA se corresponde íntegramente a la actividad de SEGURCAIXA en este ramo.

⁵³ Almería: [30-40]%; Cádiz: [30-40]%; Córdoba: [20-30]%; Granada: [30-40]%; Huelva: [30-40]%; Jaén: [40-50]%; Málaga: [20-30]%; Sevilla: [30-40]%; Aragón: [20-30]%; Huesca: [40-50]%; Teruel: [30-40]%; Zaragoza: [20-30]%; Asturias: [20-30]%; Baleares: [20-30]%; Canarias: [30-40]%; Las Palmas: [30-40]%; Tenerife: [40-50]%; Cantabria: [30-40]%; Castilla La M.: [40-50]%; Albacete: [50-60]%; Ciudad Real: [40-50]%; Cuenca: [30-40]%; Guadalajara: [30-40]%; Toledo: [30-40]%; Castilla y León: [30-40]%; Ávila: [50-60]%; Burgos: [50-60]%; León: [20-30]%; Palencia: [30-40]%; Salamanca: [40-50]%; Segovia: [30-40]%; Soria: [10-20]%; Valladolid: [20-30]%; Zamora: [20-30]%; Cataluña: [30-40]%; Barcelona: [30-40]%; Girona: [40-50]%; Lleida: [30-40]%; Tarragona: [40-50]%; Ceuta: [10-20]%; C. Valenciana: [30-40]%; Alicante: [20-30]%; Castellón: [40-50]%; Valencia: [30-40]%; Extremadura: [40-50]%; Badajoz: [40-50]%; Cáceres: [30-40]%; Galicia: [40-50]%; A Coruña: 45,3%; Lugo: 53,7%; Orense: [40-50]%; Pontevedra: [50-60]%; C. de Madrid: [20-30]%; Melilla: [50-60]%; Murcia: [10-20]%; Navarra: [20-30]%; País Vasco: [5-10]%; Álava: [10-20]%; Guipúzcoa: [5-10]%; Vizcaya: [5-10]%; La Rioja: [20-30]%;

⁵⁴ Las cuotas de mercado de CESS no están disponibles para el año 2021, por lo que se analizará 2020 como el último periodo.

Distribución de seguros de no vida: canal directo (España)						
	2018		2019		2020 ⁵⁴	
	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%	Primas (euros)	%
CESS	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total Mercado	8.413.380.479	100%	8.444.298.351	100%	8.640.629.117	100%

Fuente: la notificante

7.2 Estructura de la demanda, canales de distribución y precios

- (113) La **demanda de seguros** está muy fragmentada y proviene, por un lado, de los particulares y, por otro, de empresas y clientes institucionales que desean cubrir riesgos, bien sea de carácter obligatorio o voluntario⁵⁵.
- (114) Además, la CNMC ha considerado que la regulación aplicable permite a los clientes cambiar de proveedor con facilidad, lo que facilita la competencia entre los distintos proveedores. El consumidor elige el seguro en función de distintos factores, como son: la amplitud de la cobertura ofrecida por el seguro, la cuantía de la prima y las garantías de solvencia de la entidad aseguradora⁵⁶.
- (115) Atendiendo a los seguros de no vida relevantes en la operación notificada, en lo que respecta a 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 al contexto sanitario de los últimos años. También han jugado un papel importante 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.
- (116) De acuerdo con información publicada en prensa⁵⁷, en la última década el número de personas que tienen seguro privado de salud se ha incrementado en más de dos millones. Por otra parte, un factor importante para tener en cuenta en este sector ha sido la pandemia del Covid-19, que ha dado lugar a un incremento en la contratación de seguros privados de salud.
- (117) Con respecto a los **canales de distribución** en el sector de seguros, como ya se ha mencionado, estos se pueden dividir en:
- (i) Canales directos: propiedad de la compañía aseguradora (como las oficinas de la propia entidad, el canal telefónico o internet)
 - (ii) Canales indirectos: que emplean intermediarios para la comercialización de sus productos (agentes o corredores independientes, bancos y cajas).
- (118) La CNMC ha destacado también el papel de las nuevas formas de contratación a distancia (telefónica u online) así como los acuerdos entre entidades financieras y mediadores de seguros⁵⁸.
- (119) En el segmento de seguros de vida, la parte más relevante del negocio se canaliza a través de operadores de banca-seguros, tanto exclusivos como vinculados, mientras que, en el segmento de seguros de no vida, los principales canales de distribución son los agentes exclusivos, los corredores y las oficinas de la propia entidad aseguradora⁵⁹.

⁵⁵ C/1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/0568/14 MAPFRE/BANKIA/ASEVAL/LAIETANA VIDA/LAIETANA GENERALES

⁵⁶ C/0495/13 CAIXABANIA/CAJASOL SEGUROS GENERALES/CAJASOL VIDA/CAJACANARIAS

⁵⁷ <https://elpais.com/sociedad/2020-12-29/la-saturacion-de-la-sanidad-publica-impulsa-el-seguro-privado-de-salud.html>

⁵⁸ C/0960/18 SANITAS / NECTAR

⁵⁹ MAPFRE Economics, «El mercado español de Seguros en 2020».

- (120) Para el caso concreto de seguros de salud y accidentes, estos se distribuyen por todos los canales posibles (online, directo/telefónico, agencial, correduría, brokers y banca seguros).
- (121) En lo que respecta a la determinación de **precios**, en el sector asegurador resulta muy difícil calcular 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.
- (122) La notificante confirma que los precios ofrecidos por las partes varían en función de los mencionados factores, [...].
- (123) 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 pueden ser las tablas de mortalidad y supervivencia, tipos de interés técnico, gastos de gestión internos y externos, entre otros, tomando en consideración variables distintas según se trata de modalidades de vida-riesgo o de vida-ahorro. Por tanto, la fijación de las primas y precios no depende, en gran medida, de la compañía aseguradora, sino que viene determinada por los citados parámetros⁶⁰.
- (124) Igualmente, respecto al ramo de no vida, la fijación de las primas y otras condiciones de comercialización de los seguros está basada en parámetros puramente objetivos, no dependiente en gran medida de las operadoras. Así, a modo de ejemplo, en el ramo de salud, la fijación de las primas viene determinada en función del sexo y la edad del asegurado. En los seguros colectivos privados, intervienen factores adicionales a la fijación de una prima fija por persona, como es el volumen de empleados de la compañía y su agrupamiento geográfico⁶¹.

7.3 Barreras a la entrada y competencia potencial

- (125) La CNMC ha considerado en precedentes recientes⁶² que no existen barreras significativas o insalvables de acceso al mercado, si bien existe las aseguradoras están sujetas al cumplimiento de ciertas formalidades que sí afectan a la entrada de nuevos operadores.
- (126) En este sentido, el acceso a la actividad aseguradora está sometido a un proceso de autorización por parte del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, que se tramita en la DGSFP, y de los organismos competentes en aquellas CCAA que han asumido competencias en esta materia, en el caso de entidades que realicen la actividad exclusivamente en el territorio de una determinada Comunidad Autónoma.
- (127) Adicionalmente, los operadores deben contar con una capacidad financiera suficiente y una red de distribución adecuada. Así, la necesidad de disponer de capacidad financiera suficiente 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

⁶⁰ C/0495/13 CAIXABANK/CAJASOL SEGUROS GENERALES/CAJASOL VIDA/CAJACANARIAS VIDA

⁶¹ C/0495/13 CAIXABANK/CAJASOL SEGUROS GENERALES/CAJASOL VIDA/CAJACANARIAS VIDA

⁶² C/1144/20 CAIXABANK / BANKIA

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.

- (128) En relación con la necesidad de contar con una red de distribución, las nuevas formas de distribución a distancia (vía telefónica o a través de Internet) y especialmente los acuerdos entre entidades financieras y mediadores de seguros (que son los principales canales de comercialización de los seguros), permiten relativizar el alcance de esta barrera de entrada. De hecho, la práctica totalidad de entidades de crédito disponen de entidades propias o en asociación con aseguradoras que están orientadas a la comercialización de seguros, en el denominado régimen de banca-seguros.

8. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN.

- (129) La operación de concentración proyectada consiste en la adquisición, por parte de MUTUA, del control conjunto con ECI de dos de sus filiales activas en el mercado de provisión de seguros (SECI) y de distribución de seguros (CESS).
- (130) La operación da lugar a **solapamiento horizontal** en el segmento de producción de seguros de no vida en general, en el que se alcanza una cuota conjunta del [10-20]% a nivel nacional, si bien la adición es mínima ([0-5]%). En particular, el solapamiento se produce en el segmento de **seguro de accidentes**, en donde se alcanza una cuota del [10-20]% con una adición del [0-10]%. Si bien se estaría produciendo la adquisición de un operador relevante por parte del primer operador de este mercado, reforzando la posición que ostenta la líder (MUTUA, con un [10-20]% actualmente) seguida de Santander Generales ([5-10]%) y Mapfre Vida (5-10%), ni la cuota resultante ni la adición son preocupantes.
- (131) En el mercado amplio de distribución de seguros de no vida, tampoco la cuota resultante ([0-5]%) es preocupante, siendo resultado de una adición marginal ([0-5]%). Incluso si se considerase el segmento más estrecho de distribución directa de seguros de no vida, la cuota resultante⁶³ sería del [10-20]% con una adición muy reducida ([0-10]%) a nivel nacional).
- (132) Asimismo, MUTUA estaría adquiriendo también la cuota que ostenta CESS en la distribución indirecta de seguros de no vida ([0-5]%) en la que, hasta el momento, no estaba presente, si bien se trata de una cuota muy reducida.
- (133) Por otra parte, considerando la posible **relación vertical** existente entre la distribución y la producción de seguros, es necesario considerar como relevante el mercado de producción de seguros de salud (segmento dentro de los seguros de no vida), donde la adquirente supera la cuota del [30-40]% a nivel nacional y también en 34 provincias. No obstante, el refuerzo vertical de MUTUA en la distribución de seguros de no vida como consecuencia de la integración del negocio de distribución de la adquirida es marginal, como ya se ha mencionado, tanto en el mercado amplio, con una adición del [0-5]%, como en el canal directo, con una adición del [0-5]%

⁶³ Esta cuota es del año 2020, puesto que las partes no disponen todavía de datos de 2021 en este segmento.

- (134) En este contexto, la operación no genera riesgo de cierre de mercado en la distribución de seguros de no vida, dado el nivel de cuota, la mínima adición, y la existencia de un gran número de canales (como alianza bancaria, mediadores de seguros independientes o canales online) y operadores activos en la distribución.
- (135) Por todo lo anterior, no es previsible que la operación notificada vaya a suponer un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

9. 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.

Por otra parte, teniendo en cuenta la práctica de la CNMC y lo establecido en 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), esta Dirección de Competencia considera que en el presente caso, van más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada y no deberán considerarse necesarias ni accesorias, quedando por tanto sujetas a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas, las siguientes restricciones:

- En relación con el ámbito material:
 - de la Cláusula de No Competencia, la prohibición de adquisición de participaciones financieras que no supongan control de una empresa considerada competidora del negocio,
 - de la Cláusula de No Competencia y del Acuerdo de Distribución, lo que excede a las actividades de la entidad adquirida;
 - del Acuerdo de Distribución, su exclusividad y lo que excede a la comercialización de los productos de la entidad adquirida.
- Y en relación con el ámbito temporal:
 - de la Cláusula de No Competencia, y de la Cláusula Confidencialidad, lo que excede de los dos años que establece la Comunicación;
 - del Acuerdo de Servicios y del Acuerdo de Distribución, lo que excede a los cinco años que establece la Comunicación.