



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 05003 REALE SEGUROS / AEGON SEGUROS

Con fecha 14 de enero de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de AEGON SEGUROS GENERALES, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS SOCIEDAD UNIPERSONAL por parte de REALE SEGUROS GENERALES, S.A. mediante adquisición de la totalidad de su capital social.

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

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

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el 14 de febrero de 2004, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de AEGON SEGUROS GENERALES, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.U. por parte de REALE SEGUROS GENERALES, S.A. mediante adquisición de la totalidad de su capital social según contrato de compraventa de fecha 30 de diciembre de 2004.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones y de las autoridades de competencia de España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el Contrato de compraventa de acciones suscrito por las partes se incluyen determinadas restricciones accesorias a la operación:

II.1. Cláusula de no competencia

Las partes acuerdan que desde la fecha de cierre y durante un plazo de [superior a 3 años]¹ el vendedor, directamente, o a través de las sociedades del Grupo al que pertenece se compromete a no comercializar de forma directa productos de seguros generales en España a través de mediadores. Queda exceptuada la comercialización a través de la participación en *joint ventures* de bancaseguros así como el marketing directo a través de Stonebridge, compañía del Grupo AEGON.

En cuanto a la duración de este pacto que va más allá de tres años, la notificante señala que es necesario proteger este canal de mediadores que constituye un fondo de comercio de gran valor.

II.2 Valoración

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

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración de dicha cláusula va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, por lo que no forma parte de la operación de concentración y estaría sujeta, en su caso, a la normativa relativa a acuerdos entre empresas.

III. RESTRICCIONES NO ACCESORIAS

El acuerdo de compra-venta entre las partes [...]

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

IV. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97 por no superar los umbrales de notificación.

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

V. EMPRESAS PARTÍCIPES

V.1. Adquirente: REALE SEGUROS GENERALES, S.A. (en adelante REALE SG)

REALE SG² es filial del grupo italiano Società Reale Mutua di Assicurazioni que cuenta con 23 empresas en los sectores de seguros, banca, financiero, inmobiliario y de servicios. Opera en España desde 1988. En el ejercicio 2002 adquirió parte de la cartera de seguros no de vida de Victoria Meridional Compañía Anónima de Seguros y Reaseguros, S.A. y la totalidad del capital de Imperio Vida y Diversos, S.A. fusionándola en el ejercicio 2003 con REALE SG. En la actualidad, el Grupo Reale integra en España, directa o indirectamente, las siguientes sociedades, además de la adquirente:

- Reale Vida, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A. (seguros)
- Reale Asistencia, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A. (seguros)
- Inmobiliaria Grupo Asegurador Reale, S.A. (inmobiliaria)
- Eficalia Servicios, S.A. (servicios)
- Reale Sum, A.I.E. (servicios)
- Agemut (compañía de servicios inactiva)

REALE SG está autorizada para operar en los siguientes ramos de seguros no de vida: accidentes, vehículos terrestres, vehículos marítimos, lacustres y fluviales, mercancías transportadas, incendios y elementos naturales, otros daños a los bienes, responsabilidad civil en vehículos terrestres automóviles, responsabilidad civil en vehículos marítimos, lacustres y fluviales, responsabilidad civil en general, pérdidas pecuniarias diversas, defensa jurídica, enfermedad y asistencia.

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

² Antes denominada Reale Autos y Seguros Generales, S.A.

VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO REALE (en millones de Euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	2.412,5	2.400,8	2.231,3
Unión Europea	[>250 M.€]	[>250 M.€]	[>250 M.€]
España	[>60 M.€]	[>60 M.€]	[>60 M.€]

Fuente: Notificación

V.2 Adquirida: AEGON SEGUROS GENERALES, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS Sociedad Unipersonal (en adelante AEGON SG)

AEGON SG pertenece al grupo holandés AEGON N.V. que cotiza en varias Bolsas de Valores a escala mundial. El grupo opera en España a través de AEGON España, S.A.³, la cual a su vez cuenta con tres filiales AEGON SG dedicada a seguros generales, AEGON Vida dedicada a seguros de vida y AEGON Salud dedicada a seguros de enfermedad.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE AEGON SG (en millones de Euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[>60 M.€]	[>60 M.€]	[>60 M.€]
Unión Europea	[>60 M.€]	[>60 M.€]	[>60 M.€]
España	[>60 M.€]	[>60 M.€]	[>60 M.€]

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1. Mercado de producto relevante

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

La Comisión Europea en sus decisiones al amparo del artículo 6 del Reglamento CE 4064/1989 del Consejo sobre el control de concentraciones ha distinguido tres mercados de producto en el mercado de seguros: seguros de

³ Anteriormente denominada AEGON Unión Aseguradora de Seguros y Reaseguros

vida, seguros no vida y reaseguros, definiciones que coinciden con la práctica nacional en diferentes expedientes de concentración⁴.

El ramo de reaseguros constituye un mercado independiente dado su objetivo de repartir el riesgo que toman los reaseguradores entre los propios aseguradores. Por tal motivo, este mercado de reasignación de riesgos tiene un importante componente internacional.

Los seguros de vida y no vida comprenden tantos ramos como riesgos cubren. Cabría considerar la posibilidad de definir cada ramo como un mercado de producto diferenciado puesto que cubre riesgos distintos y tiene características, primas y utilidades diferentes, por lo que el seguro de un ramo no es sustituible, desde el punto de vista de la demanda, por los seguros de otros.

Sin embargo, desde el punto de vista de la oferta, el aseguramiento de diferentes tipos de riesgo se realiza en condiciones similares y las compañías de seguros operan en varios ramos a la vez, por lo que en el segmento de seguros no de vida cabría incluir en un mismo mercado diferentes ramos o tipos de riesgo asegurado⁵.

El artículo 6 del Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados⁶ establece, en relación con el seguro directo distinto del seguro de vida, la clasificación de los riesgos en 19 ramos.⁷

Tanto el grupo adquirente como la sociedad adquirida operan en **seguros no vida**, también denominados seguros generales cuando agrupan todos los ramos, coincidiendo su actividad principalmente en los siguientes⁸: automóviles (responsabilidad civil y otras garantías), multirriesgo hogar, multirriesgo de comunidades, multirriesgo de comercio, multirriesgo industrial, accidentes, incendio y responsabilidad civil en general, siendo el resto del

⁴ Cabría citar, entre otros, los casos comunitarios IV/M.759 SUN ALLIANCE/ROYAL INSURANCE, IV/M.862 AXA/UAP, IV/M.985 CREDIT SUISSE/WINTERTHUR, IV/M.812 ALLIANZ VEREINTE y IV/M.1082 ALLIANZ/AGF y los casos nacionales N-068 MAPFRE/CAJA MADRID, N-141 MAPFRE/FINISTERRE, N-161 SEGUROS BILBAO/BALOISE SEGUROS, N-151 CATALANA OCCIDENTE/LEPANTO y N-03050 MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING/MUSINI, entre otros.

⁵ Caso M.3.556 Fortis/BCP (Decisión de 19.01.2005)

⁶ Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre

⁷ Accidentes (prestaciones a tanto alzado, de indemnización, mixta de ambos y de cobertura de ocupantes de vehículos); enfermedad (comprendida la asistencia sanitaria); vehículos terrestres (no ferroviarios); vehículos ferroviarios; vehículos aéreos; vehículos marítimos, lacustres y fluviales; mercancías transportadas (comprendidas los equipajes y demás bienes transportados); incendio y elementos naturales; otros daños a los bienes; responsabilidad civil en vehículos terrestres automóviles; responsabilidad civil en vehículos aéreos, responsabilidad civil en vehículos marítimos, lacustres y fluviales (comprendida la del transportista); responsabilidad civil en general; crédito (comprende insolvencia general, venta a plazos, crédito a la exportación, crédito hipotecario y crédito agrícola; caución (directa e indirecta); pérdidas pecuniarias diversas; defensa jurídica; asistencia y decesos.

⁸ Se ha optado por agrupar los ramos de seguro no de vida según las estadísticas del sector de ICEA, Asociación dedicada a la investigación cooperativa entre entidades aseguradoras y fondos de pensiones en España y Portugal. La información estadística suministrada por la notificante se basa en tales datos.

negocio irrelevante a los efectos de la concentración. En cualquier caso, no se transmite el negocio del ramo de enfermedad, también denominado seguros de salud, del grupo vendedor.

A la luz de las consideraciones anteriores, y puesto que la valoración de la operación no varía en función de la mayor o menor estrechez de los mercados de producto definidos, este Servicio estima que la definición de tales mercados puede quedar abierta.

VI.2 Mercado geográfico

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

Como excepción, los seguros de transporte, que cubren grandes riesgos por daños derivados principalmente del transporte de mercancías, daños a cascos de buques y aeronaves así como los daños que éstos puedan causar a terceros (personas y objetos), se realizan a nivel transnacional por lo que el mercado geográfico es al menos comunitario⁹ o internacional¹⁰.

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

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1 Regulación del sector y características generales

La regulación específica del sector de seguros ha sido recientemente reformada mediante el 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, si bien siguen vigentes algunos preceptos de la Ley 30/1995 derogada por aquél. Además, cabe señalar la Ley 9/1992, de 30 de abril, de Mediación en Seguros Privados y la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro.

El seguro privado en España está sometido al control del Ministerio de Economía y Hacienda, a través de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, y de las Comunidades Autónomas que han asumido competencias en esta materia.

Para acceder a la actividad aseguradora las entidades privadas deben optar por una de cuatro formas jurídicas -sociedad anónima, mutua, cooperativa o mutualidad de previsión social- con requisitos de capital o de

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

¹⁰ Caso M.3.556 Fortis/BCP

fondo mutual mínimos, y contar con la autorización del Ministro de Economía y Hacienda.

La transposición de las llamadas “terceras directivas”¹¹ al ordenamiento jurídico español permite a las empresas de seguros con domicilio social en uno de los estados miembros de la Comunidad el ejercicio de la actividad, tanto de seguro de vida como de no vida, en régimen de derecho de establecimiento, mediante establecimiento de sucursales, o de libre prestación de servicios con autorización administrativa única, quedando las compañías sujetas al control financiero del Estado en que residan.

El régimen legal aplicable al contrato de seguro¹² básicamente es libre para grandes riesgos en seguros no vida, pudiendo las partes elegir la ley aplicable, mientras que tratándose de riesgos de masa la legislación aplicable es, por regla general, la del Estado de localización del riesgo. En seguros de vida la ley aplicable es la del Estado de residencia del tomador, salvo que sea nacional de otro estado, en cuyo caso podrá elegir la legislación de este último.

La tendencia general a la globalización de la actividad económica, los movimientos internacionales de capital y, en particular, la consecución del Mercado Único de los Servicios han transformado la actividad bancaria y aseguradora.

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

La recaudación de primas por seguro directo y reaseguro aceptado de las entidades sujetas al control de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), según datos de la Memoria anual 2003, muestra un retroceso¹³ en dicho ejercicio de un 13,4% respecto a 2002, alcanzando un volumen estimado de 42.540 millones de euros¹⁴.

Sin embargo, en seguros distintos de los de vida, el crecimiento ha sido constante a lo largo de la última década y en 2003 el volumen de primas crece un 9,5% respecto al ejercicio anterior alcanzando un importe total estimado en 24.163 M.€. Esta tendencia se mantiene en 2004, en el que según datos adelantados por ICEA el crecimiento respecto a 2003 se estima en un 8,9%.

¹¹ Directiva 92/49/CEE y Directiva 92/96/CEE

¹² para más detalles ver artículos 107 a 109 de la Ley de Contrato de Seguro

¹³ Eliminando el efecto de la exteriorización de los fondos de pensiones de las empresas en el ejercicio 2002, se hablaría de un estancamiento en el segmento de seguros vida.

¹⁴ Este volumen se aproxima al estimado por ICEA para dicho ejercicio por importe de 41.600 M.€ en seguro directo y 23.857 en seguros no de vida, representando la muestra de entidades declarante un 98,66% del mercado.

VII.2 Estructura de la oferta

Después de un decenio caracterizado una importante dinámica de concentraciones en el sector asegurador, a finales de 2003 había registradas un total de 391 compañías aseguradoras según datos de la DGSFP. En el ejercicio 2004, las primas de los 10 primeros grupos suponen, según estimación de ICEA, aproximadamente el 50% de las del conjunto de seguros directos y, ampliando a los 30 primeros grupos, quedaría representado un 80% de dicho negocio.

A lo anterior hay que añadir el negocio de las entidades extranjeras registradas habilitadas para operar en España en régimen de libre prestación de servicios, que son aproximadamente 380, procedentes principalmente del espacio económico europeo.

En el segmento de seguros no vida, que representa un 57% del seguro directo, las 25 primeras compañías suman el 70% del volumen de negocio total. Por ramos, los seguros de automóviles tienen el mayor peso con un 45% del conjunto de este segmento.

Los siguientes cuadros muestran las cuotas de mercado y volumen de primas para la totalidad de seguros directos, el segmento de seguros no vida y el desglose por ramos de seguro de este último correspondiente a las empresas partícipes en la operación:

VOLUMEN DE PRIMAS Y CUOTAS DE MERCADO DE SEGURO DIRECTO (VIDA Y NO VIDA) DE LOS PRIMEROS GRUPOS ASEGURADORES Y LAS PARTES EN ESPAÑA - Año 2003 -		
Grupos de Entidades	Primas Seguro Directo -en millones Euros-	Cuota de mercado - % -
MAPFRE	5.779,5	13,89
GENERALI	2.360,9	5,68
ALLIANZ	2.283,6	5,49
AVIVA	1.776,2	4,27
CAIFOR	1.687,5	4,06
AXA	1.618,4	3,89
ZURICH	1.474,9	3,55
CASER	1.356,1	3,26
REALE (Grupo)	283,8	0,68
AEGON SG	265,7	0,64
TOTAL SEGURO DIRECTO	41.600	100,0%

Fuente: Notificación e información estadística de ICEA y elaboración propia

VOLUMEN DE PRIMAS Y CUOTAS DE MERCADO DE SEGUROS NO VIDA DE LAS PARTES EN 2001, 2002 y 2003						
	2001		2002		2003	
	Primas M.€	Cuota % ^σ	Primas M.€	Cuota % ^σ	Primas M.€	Cuota % ^σ
REALE SG ¹⁵	168,3	0,88	191,47	0,89	274,8	1,15
AEGON SG ¹⁶	242,7	1,28	248,5	1,15	265,7	1,11
Suma	411,0	2,16	439,97	2,04	540,5	2,27
Total	19.035	100	21.596	100	23.857	100

Fuente: Notificación e información estadística de ICEA y elaboración propia

A tenor de la información anterior, las cuotas de mercado de REALE SG y AEGON SG en seguros no vida representan en el ejercicio 2003 un 1,15% y un 1,11% respectivamente, obteniendo las partes una cuota conjunta del 2,27%. Las estimaciones de las partes para el ejercicio 2004 arrojan resultados similares con una cuota conjunta similar.

Los primeros operadores de seguros no vida en el mercado español son Mapfre, Allianz, AXA Aurora Ibérica, Zurich España, Winterthur Seguros Generales y Mutua Madrileña Automovilista. La entidad resultante de la concentración se situaría en el puesto decimoquinto del ranking de seguros no de vida, obteniendo aproximadamente dos tercios de su negocio de la pólizas de seguro de automóviles.

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

CUOTAS DE MERCADO DE LAS PARTES EN SEGUROS NO VIDA POR RAMOS - Año 2003, en %-			
Ramos	GRUPO REALE	AEGON SG	Cuota conjunta
Autos (responsabilidad civil)	1,87	1,43	3,30
Autos (otras garantías)	1,89	1,79	3,68
Multirriesgo hogar	1,05	1,81	2,86
Multirriesgo comunidades	1,24	3,46	4,70
Multirriesgo comercio	3,29	2,95	6,24
Multirriesgo industrial	1,75	1,43	3,18
Accidentes	0,80	2,25	3,05
Incendios	0,03	0,19	0,22
Responsabilidad civil	0,91	0,42	1,33

Fuente: Notificación

¹⁵ Los datos de REALE en las estadísticas de ICEA del ejercicio 2003 recogen primas imputadas. Por coherencia con los ejercicios anteriores, se han tomado primas devengadas, sin modificar el total de ICEA por resultar irrelevante a los efectos del análisis dado que el negocio de las partes no es significativo sobre el conjunto.

¹⁶ En 2002 y 2003 se ha tomado la suma de primas de los ramos objeto de adquisición.

A tenor de estos datos, se observa que las partes no detentan una posición significativa en ninguno de los ramos del negocio de seguros generales contemplados, oscilando la cuota conjunta resultante entre un 0,22% y un 6,24%, según los casos.

VII.3. Demanda, distribución y precios

La demanda en el mercado de seguros proviene, por un lado, de particulares y, por otro, de empresas o industrias que desean cubrir riesgos de carácter obligatorio o voluntario. La notificante señala que la demanda de las partes intervinientes en la operación proviene principalmente de particulares y PYMES.

Los canales de distribución en el segmento de seguros no vida son principalmente, las oficinas de la propia entidad y los mediadores, grupo constituido por agentes y corredores de seguros. La distribución a través de oficinas bancarias es más bien residual en estos productos ([...] del negocio).

Según la notificante, la facturación de AEGON SG en el ejercicio 2004 provino en un [...] % de agentes y corredores. Por su parte, la adquirente distribuyó sus productos principalmente a través de mediadores, canal que representó el [...] % de sus ingresos (corredores [...] % y agentes [...] %).

En los seguros no vida, los mecanismos de determinación de los precios dependen del tipo de cobertura demandada y las condiciones del riesgo de que se trate. La notificante señala que las tarifas se calculan con carácter general con base en las notas técnicas de cada producto y en el principio de la suficiencia para cubrir todos los gastos inherentes a la póliza. Es de señalar, en particular en el ramo de automóviles, que los ratios de siniestralidad del ejercicio precedente inciden directamente en la determinación de precios del siguiente ejercicio.

VII.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La transposición de las llamadas “terceras” directivas en materia de acceso al mercado, basadas en el principio de control por parte de las autoridades de supervisión del país de origen, permiten la libre entrada en España de compañías de otros estados miembros así como extracomunitarios que cumplan los requisitos para operar en este mercado.

Desde el punto de vista regulatorio se precisa la obtención de una autorización administrativa para el ejercicio de la actividad que no es discrecional y no limita el número de operadores. En los dos últimos ejercicios se han inscrito varias compañías en el registro de entidades aseguradoras, entre las que cabe citar, Euler Crédito, Lloyds Sucursal en España (ya operaba en régimen de libre prestación de servicios), Aspecto Assurance International Luxembourg, Combined Life Assurance Co. Ltd. XL Capital Assurance (UK) Ltd., entre otras.

La capacidad financiera y la disponibilidad de una red de distribución, podrían, eventualmente, dificultar la entrada al mercado. Sin embargo, existen alternativas a la disponibilidad de una red de distribución propia, como la

distribución telefónica o a través de Internet y la posibilidad de concluir acuerdos con entidades establecidas en el mercado.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada supone la adquisición del negocio de seguros no vida de AEGON SEGUROS GENERALES por su competidor REALE SEGUROS GENERALES. De esta forma la adquirente pasa a ocupar el puesto decimoquinto del ranking español de grupos aseguradores en seguros distintos de vida.

La concentración no modifica de manera sustancial la estructura de los mercados relevantes. La cuota de mercado resultante representa un 2,27% del negocio de seguros no vida en España. Desagregando por ramos de seguro, las cuotas resultantes de la concentración oscilan entre un 0,22 y un 6,24%.

Se trata de un mercado maduro, que cuenta con un número de operadores elevado, siendo los competidores más importantes MAPFRE MUTUALIDAD, ALLIANZ, AXA AURORA, ZURICH ESPAÑA, WINTERTHUR y MUTUA MADRILEÑA.

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

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

IX. PROPUESTA

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

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

Madrid, 4 de febrero de 2005

LA DIRECTORA GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA,

Nadia Calviño Santamaría

EXCMO. SR. SECRETARIO DE ESTADO DE ECONOMÍA