

Estudio sobre los mediadores inscritos en el Registro Especial de Mediadores de Seguros

Joaquín Añó Montalvá
José Enrique Devesa Carpio
Inmaculada Domínguez Fabián
Robert Meneu Gaya



**GENERALITAT
VALENCIANA**

Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

Estudis Econòmics

**Estudio sobre los
mediadores inscritos en el
Registro Especial
de Mediadores de Seguros**



GENERALITAT
VALENCIANA

Estudis Econòmics: 9

**Estudio sobre los
mediadores inscritos en el
Registro Especial
de Mediadores de Seguros**

Joaquín Añó Montalvá
José Enrique Devesa Carpio
Inmaculada Domínguez Fabián
Robert Meneu Gaya



GENERALITAT
VALENCIANA



**GENERALITAT
VALENCIANA**

Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

© Generalitat

© dels textos: Joaquín Añó Montalvá, José Enrique Devesa Carpio, Inmaculada Domínguez Fabián i Robert Meneu Gaya

Edita: Generalitat

Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors
Productius, Comerç i Treball

C/ Democràcia, 77 - 46018 València

Disseny de la coberta i maquetació: Subdirecció General del Gabinet Tècnic

1a edició: abril de 2019

Nota de l'editor: l'editorial no s'identifica necessàriament amb els continguts de l'obra

ÍNDICE

1.	Objetivo y alcance del estudio.....	6
2.	Características del sector asegurador español en 2017	8
2.1.	Datos del sector asegurador de 2016 y 2017.....	9
2.2.	Datos históricos sector asegurador	15
3.	Las principales magnitudes del sector asegurador por comunidades autónomas. Análisis de la Comunitat Valenciana .	18
3.1.	Primas devengadas.....	19
3.2.	Primas por habitante	22
3.3.	Primas sobre PIB.....	25
3.4.	Grado de penetración de diferentes ramos No vida.	30
4.	Características de la actividad de mediación en el seguro	38
4.1.	Entorno jurídico.....	39
4.2.	Datos de negocio DGSFP y Comunitat Valenciana	43
5.	Base de datos para el estudio.....	55
6.	Procedimientos (indicadores del negocio) para evaluar la solvencia, la situación financiera y económica de agentes de seguros vinculados y corredores de seguros	57
6.1.	Índice de calidad de la información contable declarada	59
6.2.	Índice de eficiencia de la actividad de mediación	62
6.3.	Índice de liquidez.....	63
6.4.	Rangos y variables para determinar requerimientos y seguimiento de mediadores	71
7.	Metodología para su análisis.....	73

8. Resultado económico de la actividad	77
8.1. Los agentes vinculados de seguros personas físicas	78
8.2. Los agentes de seguros personas jurídicas (AVS)	87
8.3. Corredores de seguros personas físicas (VP)	96
8.4. Corredores de seguros personas jurídicas (VS)	96
9. Conclusiones particulares.....	105
9.1. Agentes vinculados de seguros personas físicas (AV) y personas jurídicas (AVS)	106
9.2. Corredores de seguros (VP) y sociedades de correduría de seguros (VS).....	108
10. Conclusiones generales	115
11. Referencias y anexos.....	118

1. Objetivo y alcance del estudio

La labor de supervisión que realiza la Generalitat Valenciana desde 1998 sobre la actividad de los mediadores de seguros inscritos en el Registro Especial de Mediadores de Seguros, Corredores de Reaseguros y sus altos cargos de la Comunitat Valenciana hace necesaria la elaboración de un trabajo de investigación que permita:

- Analizar la actividad de los mediadores inscritos en el registro, a través de los datos que facilitan en la Declaración Estadístico-Contable (DEC en adelante) correspondientes a 2017.
- Determinar la actividad de los mediadores nacionales de los que existan datos publicados.
- Alcanzar conclusiones y efectuar sugerencias que sean útiles para el sector.

Además, se ha creído conveniente ampliar el análisis con los siguientes elementos:

- Elaborar una serie de indicadores que determinen la calidad de la información y otros elementos de carácter económico, a partir de los datos suministrados por los mediadores.
- Determinar la situación de los mediadores respecto a otros distribuidores de seguros.

En cuanto a la metodología se han tenido en cuenta los siguientes aspectos:

- Se realizará un análisis de la actividad aseguradora en España y de la actividad de mediación en el resto de las comunidades autónomas a partir de los datos publicados por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (en adelante, DGSFP), de Mapfre y de UNESPA, con la finalidad de enmarcar la actividad del sector.
- Se analizarán los datos aportados por los mediadores inscritos en el registro, por medio de las Declaraciones Estadístico Contables del ejercicio 2017, que han sido facilitadas por la Direcció General d'Economia, Emprenedoria i Cooperativisme. A tal efecto se tendrán en cuenta al menos 20 ítems de los que se encuentran en las DEC.
- Por último, se elaborarán las recomendaciones que permitan al sector adoptar estrategias en los ejercicios siguientes, de tal forma que mejoren su competitividad global y la calidad de los servicios prestados.

2. Características del sector asegurador español en 2017¹

¹ Basado en DGSFP (2017) y Mapfre (2018).

En este epígrafe vamos a hacer una radiografía del sector asegurador mediante los datos proporcionados por la DGSFP (2017), DGSFP (2018), Mapfre (2018) y UNESPA. Todo ello podría denominarse, siguiendo la denominación de UNESPA (2017), como el ADN del sector.

En el primer subepígrafe vamos a centrarnos en los datos del sector de 2016 y 2017, lo cual nos va a permitir comparar la evolución durante estos dos años y en el siguiente subepígrafe se ampliará el número de años de análisis para observar las tendencias a medio plazo.

2.1. Datos del sector asegurador de 2016 y 2017

En este primer subepígrafe vamos a centrarnos en los datos del sector de 2016 y 2017. Los datos se han agrupado por tipo de información en dos apartados: Datos registrales y Datos económicos.

A. Datos registrales

La tabla 2.1 nos muestra, a partir de los datos proporcionados por la DGSFP (2017), las escasas variaciones que ha habido en el número de entidades aseguradoras entre 2016 y 2017, lo cual es lógico en un periodo tan corto de tiempo.

Tabla 2.1. Número de entidades aseguradoras operativas registradas

	2016	2017
Sociedades anónimas	147	145
Mutuas	31	31
Mutualidades de previsión social	50	48
Total entidades seguro directo	228	224
Entidades reaseguradoras	3	3
Total entidades de seguros	231	227

Fuente: DGSFP (2017).

La tabla 2.2 nos informa de una disminución del número de planes de pensiones, concretamente un 6,5%, así como del número de fondos de pensiones, un 4,6%. Menos significativo es lo que ha ocurrido con las entidades gestoras y depositarias.

Tabla 2.2. Número de planes, fondos de pensiones y entidades registrados

	2016	2017	Variación 2017/2016
Planes de pensiones	2.847	2.661	-6,53%
Fondos de pensiones	1.608	1.534	-4,60%
Entidades gestoras	77	75	-2,60%
Entidades depositarias	41	40	-2,44%

Fuente: DGSFP (2017).

En la tabla 2.3 se puede apreciar que el número total de mediadores, proporcionado por la DGSFP, ha disminuido en 2017, concentrándose esa disminución en los agentes exclusivos personas físicas.

Tabla 2.3. Número de mediadores registrados

TIPO DE MEDIADOR	2016	2017	Var 2016/2017
Agente exclusivo persona física	65.609	63.848	-2,68%
Agente exclusivo persona jurídica	11.947	11.963	0,13%
Operador banca seguros exclusivo	15	14	-6,67%
Agente vinculado persona física	72	72	0,00%
Agente vinculado persona jurídica	162	161	-0,62%
Operadores de banca-seguros vinculados	35	35	0,00%
Corredores personas físicas	895	904	1,01%
Corredores personas jurídicas	2.364	2.368	0,17%
TOTAL	81.099	79.365	-2,14%

Fuente: DGSFP (2017).

B. DATOS ECONÓMICOS (datos del 4.º trimestre de 2016 y 4.º trimestre 2017)

En la tabla 2.4 se puede ver una pequeña reducción del volumen de primas totales (0,63%), que proviene de una disminución importante de las primas de Vida (5,33%) y a pesar del ligero aumento de las primas correspondientes a No Vida, del 3,76%, si bien por debajo del aumento del PIB nominal. Por ese motivo, la disminución de las primas sobre PIB es mayor; siendo algo menos significativa la disminución correspondiente a primas por habitante.

Tabla 2.4. Primas y PIB (millones de euros)

	2016	2017	Var 2016/2017
Primas devengadas brutas. Total Sector	64.920	64.514	-0,63%
Primas devengadas brutas Ramo Vida	31.309	29.639	-5,33%
Primas devengadas brutas Ramos No Vida	33.612	34.875	3,76%
PIB a p.m.	1.118.522	1.163.662	4,04%
Primas brutas/ PIB a p.m. (%)	5,80%	5,54%	-4,48%
Primas brutas/ habitante (€)	1.394	1.385	-0,65%

Fuente: DGSFP (2017).

La tabla 2.5 nos indica una importante mejora del margen de resultados sobre primas netas, del ROA² y del ROE³ y una ligera disminución de la ratio de rotación, medido como cociente entre primas devengadas brutas y Activo.

² Return on Assets. Es la relación entre el beneficio neto de una entidad y sus activos totales.

³ Return on Equity. Es la relación entre el beneficio neto de una entidad y sus fondos propios.

Tabla 2.5. Ratios de Negocio

	2016	2017
Margen (Resultado/Primas imputadas netas)	6,91%	7,81%
Rotación (Primas devengadas brutas/Activo)	21,46%	21,02%
ROA	1,48%	1,64%
ROE	10,81%	11,99%

Fuente: DGSFP (2018)

En la tabla 2.6 se aprecia un ligero aumento de las tres magnitudes relacionadas con Solvencia II, siendo algo mayor la correspondiente a Fondos Propios.

Tabla 2.6. Solvencia II

	2016	2017	Variación 2016/2017
Capital de Solvencia Obligatorio (CSO - SCR) (millones de euros)	22.200	22.613	1,86%
Fondos propios (millones de euros)	53.067	54.752	3,18%
Cobertura CSO %	239%	242%	1,26%

Fuente: DGSFP (2017)

En la tabla 2.7 se analiza el activo del balance, con un mayor aumento en No Vida, del 2,66%, que, en Vida, con el 1,23%, dando como resultado un incremento total del Sector del 1,5%.

Tabla 2.7. Total Activo Balance Económico (Millones euros)

	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>Variación 2016/2017</u>
Vida	253.721	256.843	1,23%
No Vida	59.512	61.094	2,66%
Sector	313.233	317.937	1,50%

Fuente: DGSFP (2017)

En la tabla 2.8, el análisis de las inversiones del Balance nos señala una importante desviación en el caso de No Vida, con un descenso del 15,74%, frente a un incremento en la parte de Vida del 6,38%, lo que da un saldo final de un incremento del 1,69%.

Tabla 2.8. Total Inversiones Balance Económico (Millones euros)

	2016	2017	Variación 2016/2017
Vida	223.325	237.567	6,38%
No Vida	60.089	50.633	-15,74%
Sector	283.413	288.200	1,69%

Fuente: DGSFP (2017).

En la tabla 2.9, los datos de provisiones técnicas experimentan un incremento similar al del PIB nominal, sin grandes diferencias entre Vida y No Vida.

Tabla 2.9. Provisiones Técnicas Contables (Millones euros)

	2016	2017	Variación 2016/2017
Provisiones ramo Vida	180.469	187.079	3,66%
Provisiones ramos No Vida	34.343	35.853	4,40%
Total provisiones técnicas	214.813	222.933	3,78%

Fuente: DGSFP (2017).

En la tabla 2.10 se aprecia un incremento de más de dos puntos en la siniestralidad sobre primas imputadas brutas; permaneciendo casi igual los gastos de adquisición y mejorando ligeramente los gastos de administración. La suma de las tres ratios se recoge en la última fila de la tabla, en la ratio combinado bruto, que se utiliza para medir la rentabilidad técnica de los seguros No Vida. En 2017 la ratio ha subido dos puntos, situándose en el 91,35%.

Tabla 2.10. Magnitudes No Vida

	2016	2017
Siniestralidad sobre primas imputadas brutas	66,91%	69,04%
Gastos adquisición sobre primas imputadas brutas	18,51%	18,53%
Gastos administración sobre primas imputadas brutas	3,91%	3,77%
Ratio combinado bruto (suma de los tres valores)	89,32%	91,35%

Fuente: DGSFP (2017)

La tabla 2.11 nos muestra, según los datos de la DGSFP, la distribución de las primas por canales de distribución, si bien la comparación es entre los años 2015 y 2016. Como el objeto principal de este trabajo es la mediación, nos remitimos a los epígrafes siguientes para dar mayores detalles.

Tabla 2.11. Distribución porcentual de la cartera y nueva producción por primas y canales. Años 2015 y 2016

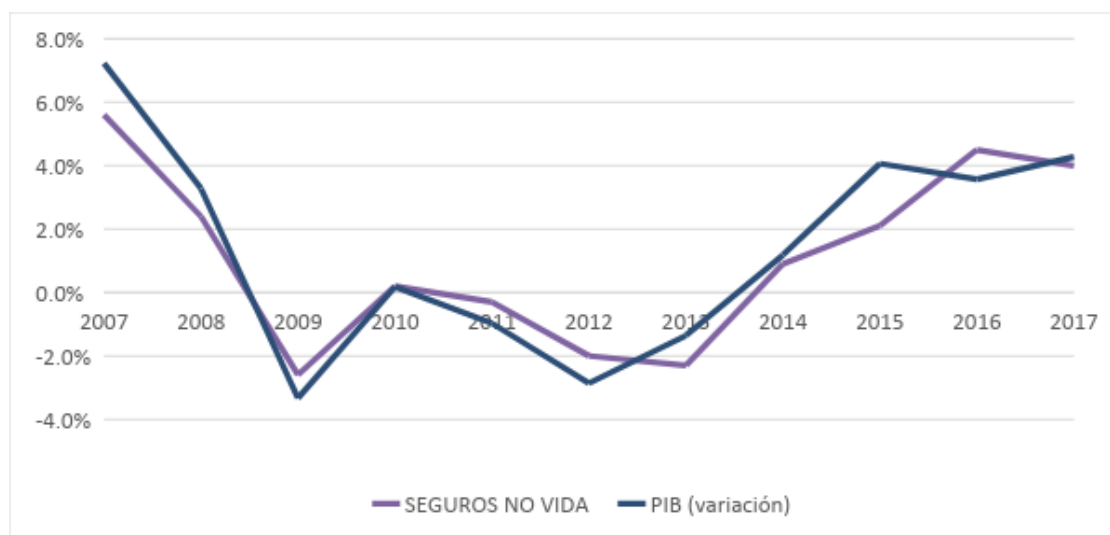
PÓLIZAS	VIDA				NO VIDA			
	VOLUMEN CARTERA (%)		NUEVA PRODUCCIÓN (%)		VOLUMEN CARTERA (%)		NUEVA PRODUCCIÓN (%)	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Agentes exclusivos	15,78	15,66	13,58	13,38	38,55	39,70	33,32	35,30
Agentes vinculados	0,96	0,86	1,86	0,78	2,24	2,07	3,80	3,72
OBS-exclusivos	23,42	25,33	33,80	34,49	5,06	6,07	7,92	8,22
OBS-vinculados	44,50	44,36	38,65	40,53	10,25	10,20	11,05	10,71
Corredores	5,44	4,92	5,82	6,93	16,88	17,31	24,88	25,32
Oficinas de la entidad	7,91	6,73	5,57	3,33	20,27	18,08	10,66	9,32
Portal de Internet	0,43	0,62	0,22	0,20	2,16	1,63	3,45	2,74
Otros canales	1,57	1,51	0,49	0,35	4,60	4,95	4,92	4,67
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: DGSFP (2017).

2.2. Datos históricos sector asegurador

El sector asegurador español sigue gozando de buena salud, debido, en parte, al buen desempeño de la economía española en 2017, que favoreció especialmente el crecimiento de las líneas de negocio de No Vida. En el periodo 2007-2017, se observa que el crecimiento económico y el crecimiento del negocio de No Vida, medido a través de las primas directas, se encuentran fuertemente vinculados, como puede verse en el gráfico 2.1, al aumentar la capacidad de consumo de hogares y empresas, concretamente, el coeficiente de correlación⁴ entre 2007 y 2017 es del 96,06%.

Gráfico 2.1. Variaciones Primas Directas Seguros No Vida y PIB

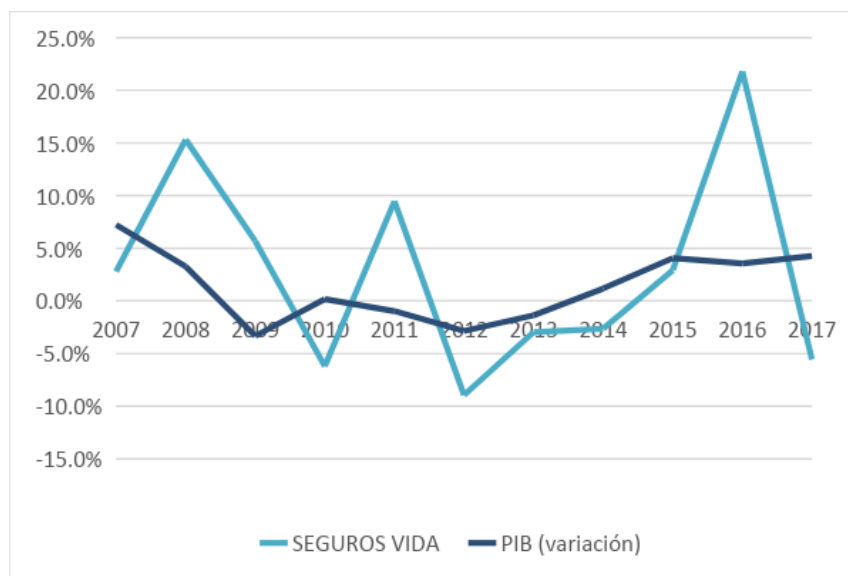


Fuente: Elaboración propia a partir de Mapfre (2018), DGSFP (2017) e INE.

A una conclusión similar se llega para el negocio de Vida, también utilizando las primas directas, si bien en este caso el comportamiento de los tipos de interés ha lastrado su desarrollo, comportándose puntualmente de forma anticíclica (véase gráfico 2.2), siendo, por tanto, su coeficiente de correlación, muy bajo, concretamente del 27,82%.

⁴ El coeficiente de correlación de Pearson se utiliza para medir el grado de relación entre dos variables que sean cuantitativas y continuas.

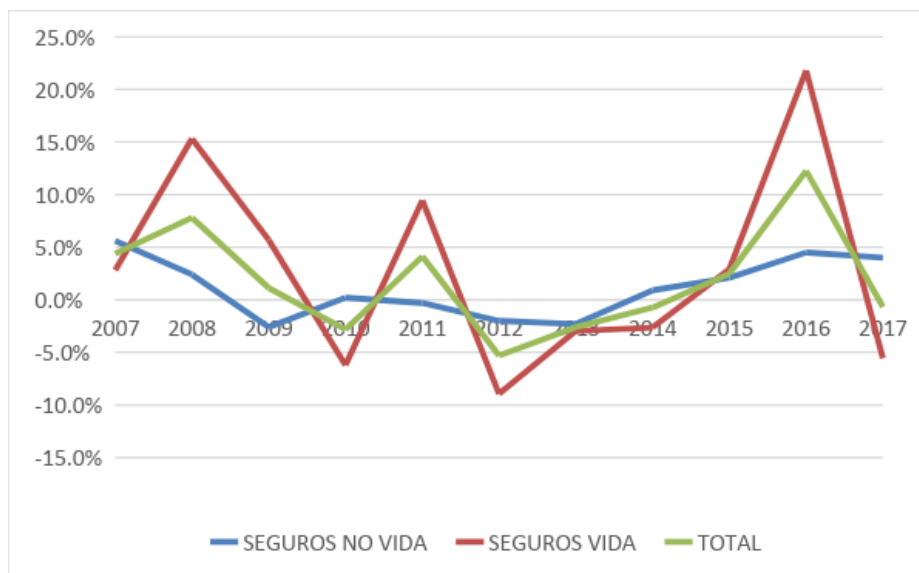
Gráfico 2.2. Variación Primas Directas Seguros Vida y PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de Mapfre (2018), DGSFP (2017) e INE.

En el Gráfico 2.3. se puede ver la evolución de las primas directas, donde se aprecia la menor variación del negocio No Vida.

Gráfico 2.3. Variación Primas Directas Seguros Vida, No Vida y Total

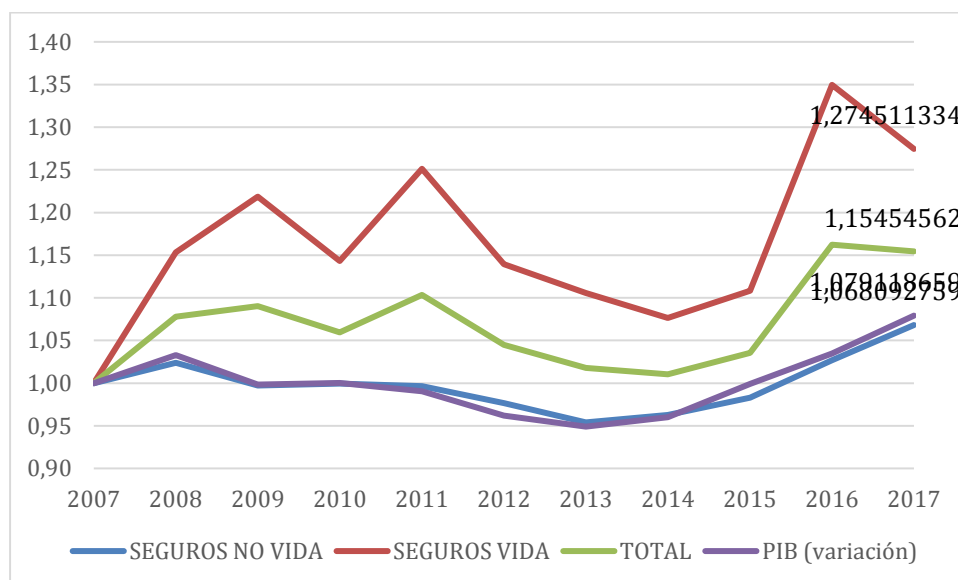


Fuente: Elaboración propia a partir de Mapfre (2018), DGSFP (2017) e INE.

El sector asegurador alcanzó, durante el período 2007-2017, un aumento en el volumen total de primas directas del 15,5%, mientras que la economía española creció un 7,9%. Sobre todo, conviene destacar, en ese periodo, el

importante crecimiento de los seguros de Vida, con un 27,5%, mientras que los seguros de No Vida lo hicieron en solo un 6,8%, como se puede ver en el Gráfico 2.4.

Gráfico 2.4. Evolución 2007-2017 de Primas Directas Seguros Vida, No Vida, Total y PIB (Base 1 en 2007)



Fuente: Elaboración propia a partir de Mapfre (2018), DGSFP (2017) e INE.

El volumen de primas directas del mercado español ascendió a 63.410 millones de euros en 2017, de las cuales un 46,38% corresponde a Vida (29.407 millones de euros). Además, el volumen total de primas ha descendido un 0,7% respecto al año anterior, debido a la caída registrada en el segmento de los seguros de Vida del -5,6%. Los seguros No Vida crecieron un 4,0%, hasta los 34.003 millones de euros. Concretamente, es el cuarto año consecutivo en que se registra un crecimiento de las primas de No Vida, debido a la recuperación de la actividad económica general en España.

Como conclusión de este epígrafe, se puede destacar la estrecha relación que existe entre las primas del seguro No Vida y la variación del PIB; mientras que, en el caso de las primas del seguro de Vida, existe una mayor variación, e incluso se puede concluir que hay un comportamiento anticíclico. En cuanto al volumen de primas, es ligeramente mayor en el caso del seguro No Vida, al representar un 54,06% del total. Esto hace que el carácter cíclico del seguro No vida se compense con el comportamiento anticíclico del seguro Vida, dando lugar, en su conjunto, a un comportamiento suavizado.

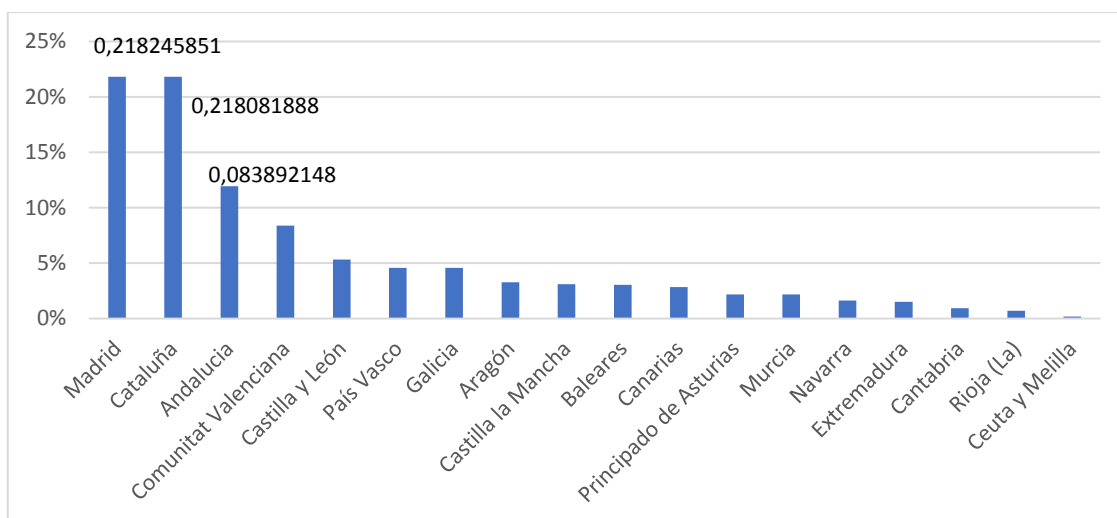
**3. Las principales magnitudes del sector
asegurador por comunidades autónomas.
Análisis de la Comunitat Valenciana**

En este apartado vamos a comparar los datos del sector asegurador de la Comunitat Valenciana, respecto a los datos de España en su conjunto y, también, respecto al resto de comunidades autónomas. Esto nos permitirá señalar la posición relativa de la Comunitat, así como proponer algunas recomendaciones. Vamos a analizarlo desde cuatro puntos de vista.

3.1. Primas devengadas

En primer lugar, vamos a analizar las primas devengadas totales y diferenciando para los ramos de Vida y No Vida⁵. Como se puede ver en los gráficos 3.1, 3.2 y 3.3 la Comunitat Valenciana está en cuarto lugar por volumen total de primas, detrás de Madrid, Cataluña y Andalucía, lo cual es lógico por el número de habitantes de cada una. En porcentaje la Comunitat Valenciana representa el 8,39% del total, siendo algo mayor en el caso de No Vida (8,82%), que en el caso de Vida (7,97%). Las dos primeras comunidades autónomas son Madrid y Cataluña con un porcentaje de primas totales de casi el 22%, si bien la distribución entre Vida y No vida es casi igual en Madrid, pero muy diferente en Cataluña, siendo del 25,47% en Vida y solo del 18,03% en No Vida.

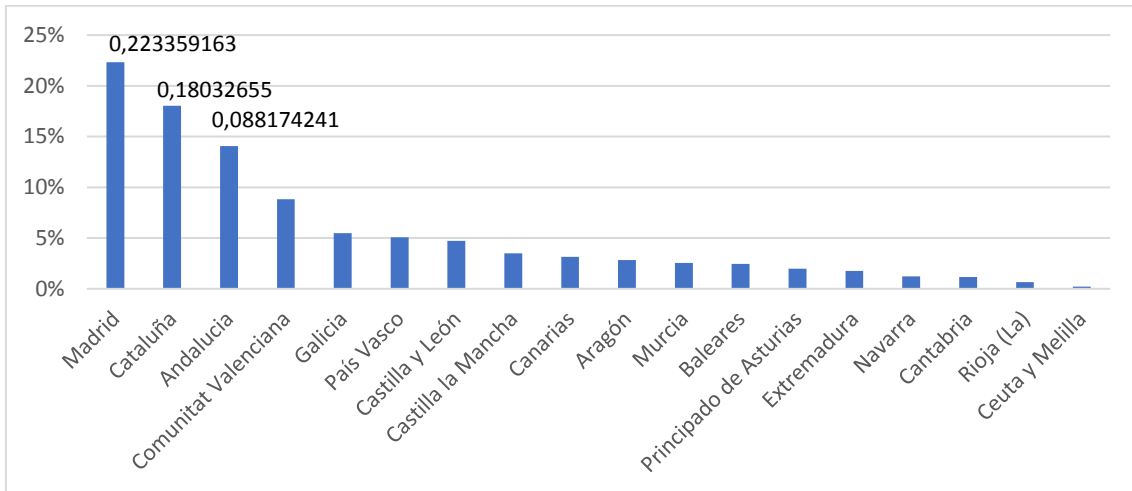
Gráfico 3.1. Primas devengadas totales en 2016 por CC. AA. (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de DGSFP (2017).

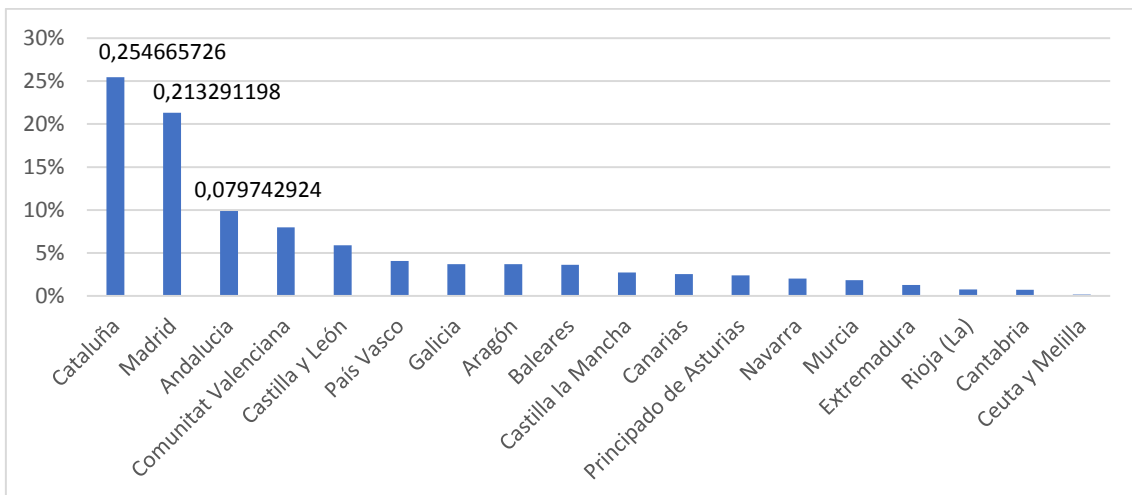
⁵ Esta información se publica en la Memoria Anual de Entidades Aseguradoras de la DGSFP. En la fecha de elaboración de este informe, noviembre de 2018, solo están disponibles los datos de 2016.

Gráfico 3.2. Primas devengadas No Vida 2016 por CC. AA. (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de DGSFP (2017).

Gráfico 3.3. Primas devengadas Vida 2016 por CC. AA. (%)



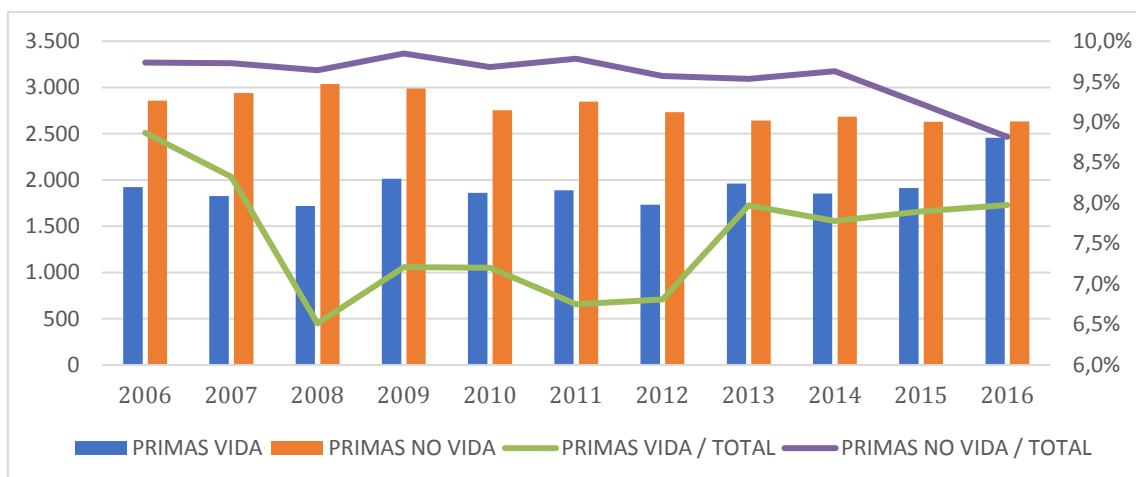
Fuente: Elaboración propia a partir de DGSFP (2017).

Si ampliamos el horizonte de análisis para el caso de la Comunitat Valenciana entre 2006 y 2016, se puede apreciar en el Gráfico 3.4 que las primas de No Vida han sido siempre mayores que las de Vida. Con el transcurso de los años ha habido un paulatino acercamiento en la cuantía de las primas, siendo la diferencia en 2006 de más de 900 millones de euros; pasando a menos de 200 millones de euros en 2016.

En el caso de comparar los porcentajes que supone cada ramo sobre el total de España, se puede ver que en el caso de No Vida ha sido bastante estable hasta 2014 que empezó a decrecer.

En el caso de Vida la evolución ha sido bastante inestable, probablemente como consecuencia del componente anticíclico que hemos comentado en el apartado 2.

Gráfico 3.4. Primas devengadas Comunitat Valenciana 2006-2016.
Millones de euros (eje izquierdo) y % (eje derecho)

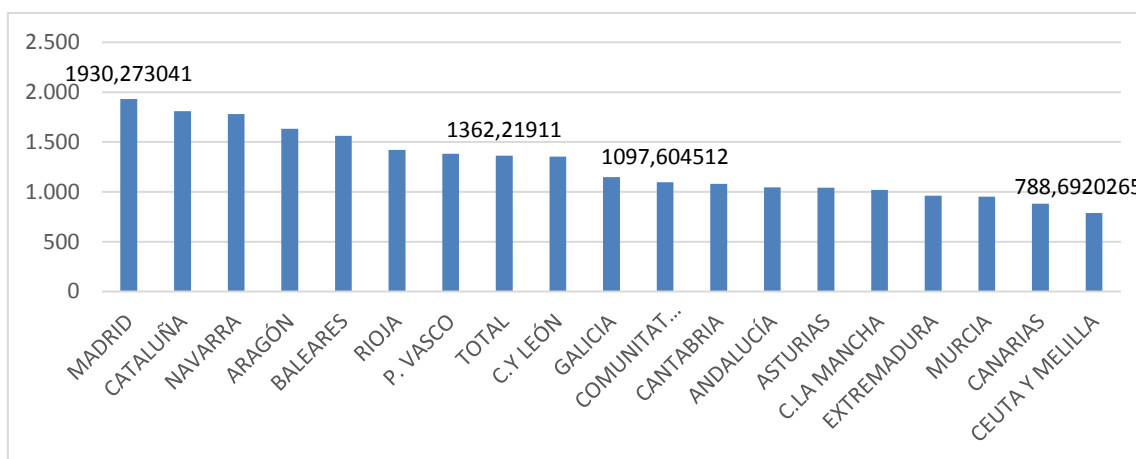


Fuente: Elaboración propia a partir de DGSFP (2017).

3.2. Primas por habitante⁶

El siguiente análisis se basa en medidas relativas al objeto de facilitar la comparativa de la Comunitat Valenciana respecto del resto de comunidades. Así, en el gráfico 3.5 aparece la cuantía de las primas por habitante en el caso de considerar todas las primas para el año 2017. La Comunitat Valenciana aparece en undécima posición, con una prima por habitante inferior en casi un 20% al de la media de España, siendo un 43% inferior a la de la Comunitat Valenciana respecto a Madrid, que es la que tiene mayor prima por habitante.

Gráfico 3.5. Prima por habitante y CC. AA. 2017. Total

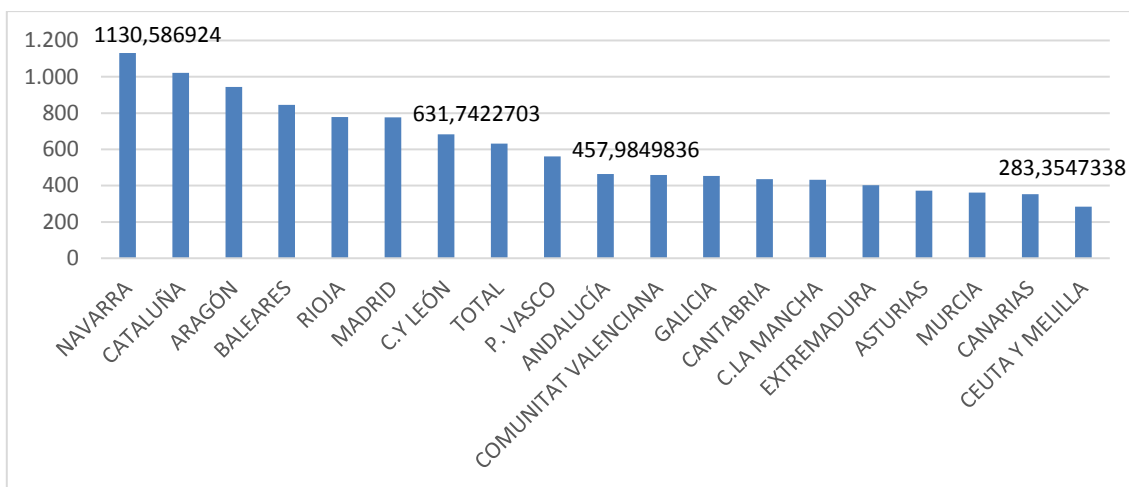


Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

Si descomponemos el estudio por ramos, se puede ver que las diferencias son mucho mayores en el caso de Vida, ya que la Comunitat Valenciana tiene una prima por habitante un 28% inferior a la media de España, y un 59% inferior a Navarra, que es la que presenta una mayor prima media, con 1.131 euros, frente a los 458 de la Comunitat Valenciana. Bastante menores son las diferencias en No Vida, al ser la prima por habitante en la Comunitat Valenciana un 12% inferior a la media de España, si bien respecto a la más elevada, Madrid, es inferior en un 45%.

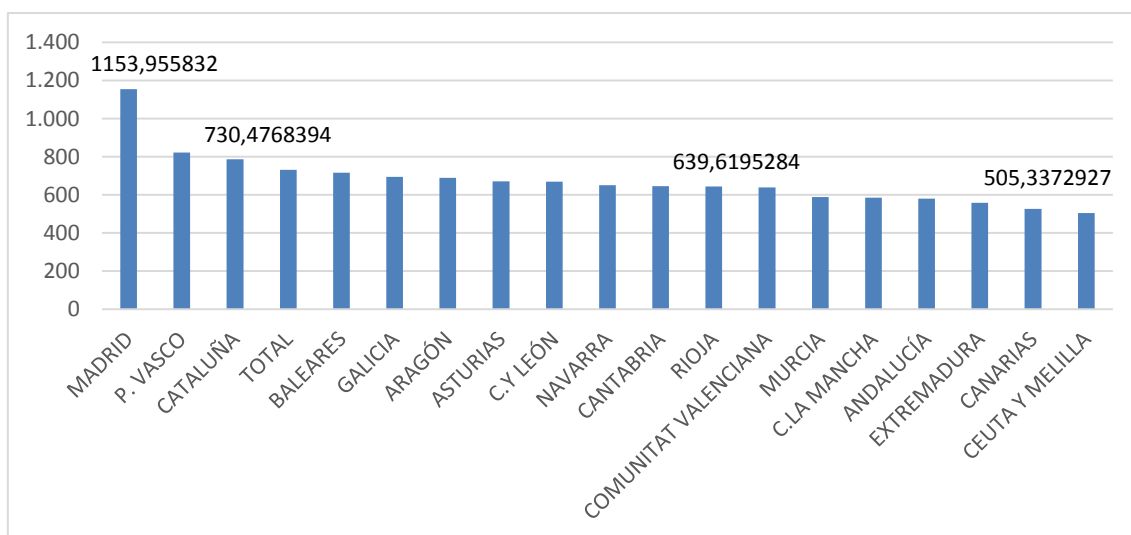
⁶ En este caso sí que están disponibles los datos de 2017.

Gráfico 3.6. Prima por Habitante y CC. AA. 2017. Vida



Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

Gráfico 3.7. Prima por habitante y CC. AA. 2017. No Vida

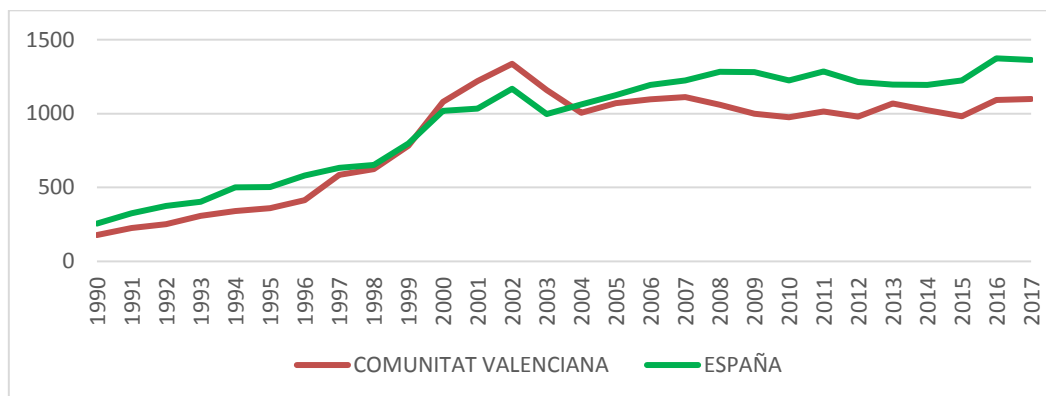


Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

Si ampliamos el horizonte de estudio desde 1990 hasta 2017, vemos en el gráfico 3.8, en el gráfico 3.9 y en el gráfico 3.10 los valores de prima por habitante Total, Vida y No Vida, respectivamente. En el caso del conjunto de primas por habitante, se puede ver que la Comunitat Valenciana ha estado por encima de la media entre 1999 y 2004; siendo inferior antes de 1999 y después de 2004, y aumentando desde ese año la diferencia respecto a la media de España. Algo parecido ha ocurrido en el caso de Vida, mientras que en el caso

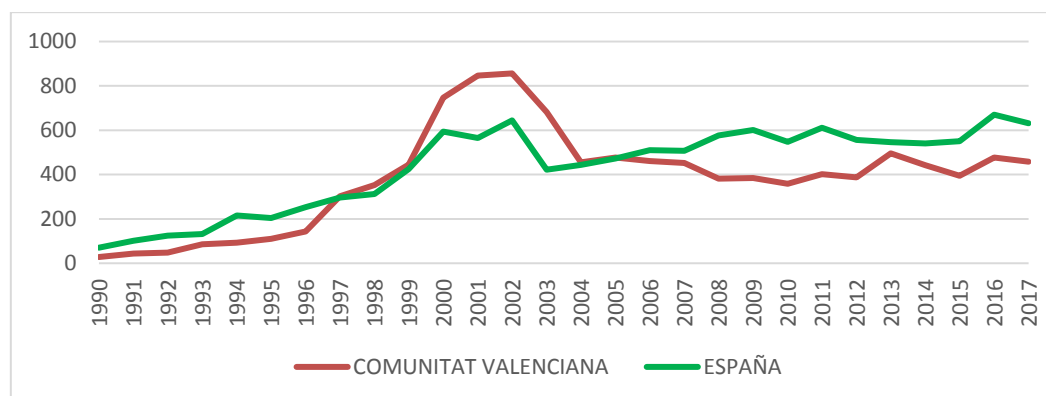
de No Vida la Comunitat Valenciana siempre ha tenido una prima por habitante inferior a la media, si bien con poca diferencia.

Gráfico 3.8. Prima por habitante 1990-2017. Total



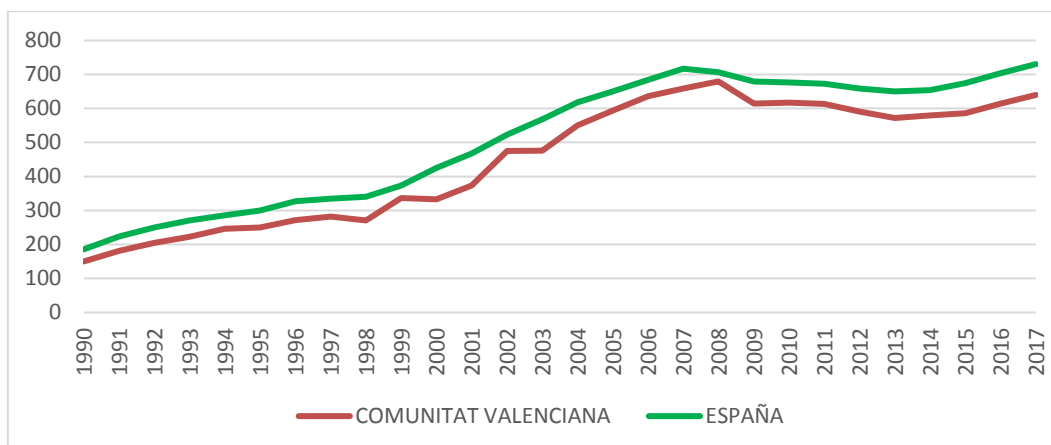
Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

Gráfico 3.9. Prima por habitante 1990-2017. Vida.



Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

Gráfico 3.10. Prima por habitante 1990-2017. No Vida



Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

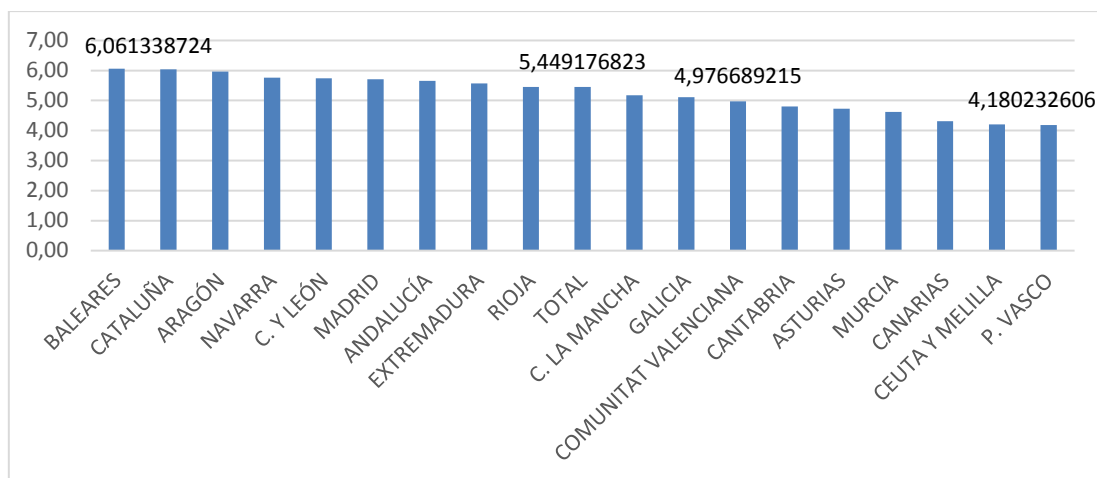
3.3. Primas sobre PIB⁷

En tercer lugar, y siguiendo con las medidas relativas, para que sea más fácil de entender la posición de la Comunitat Valenciana respecto del resto de comunidades, vamos a analizar las primas respecto al PIB.

En el gráfico 3.11 aparece la cuantía de las primas sobre PIB en el caso de considerar todas las primas del año 2017. La Comunitat Valenciana aparece en duodécima posición, con una prima sobre PIB inferior en casi un 9% al de la media de España, siendo un 18% inferior la de la Comunitat Valenciana respecto a Baleares, que es la que tiene mayor prima sobre PIB. Las diferencias relativas son bastante menores a las obtenidas para el caso de prima por habitante.

⁷ En este caso sí que están disponibles los datos de 2017.

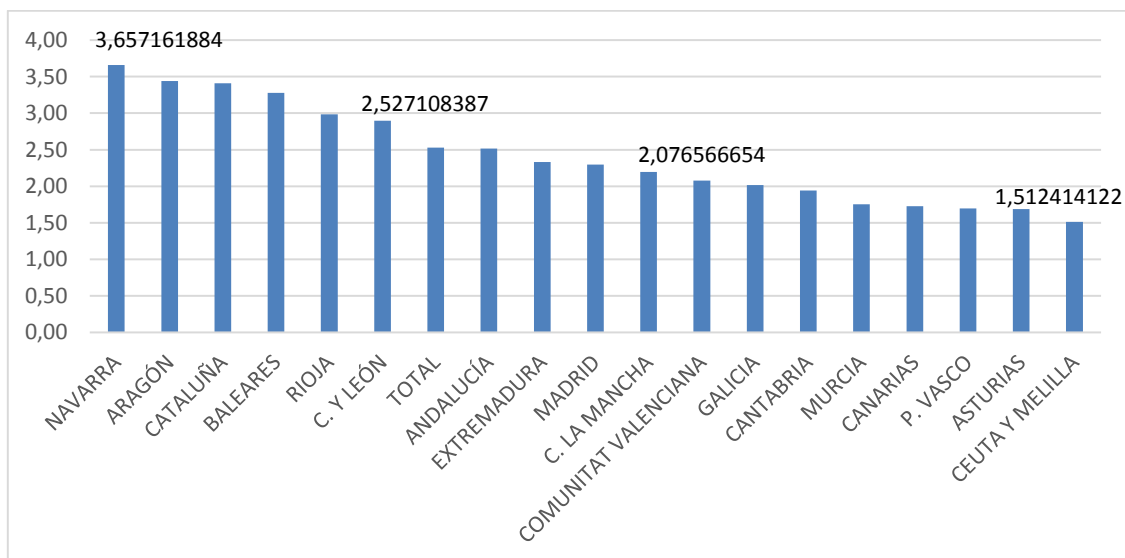
Gráfico 3.11. Prima sobre PIB por CC. AA. 2017. Total (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

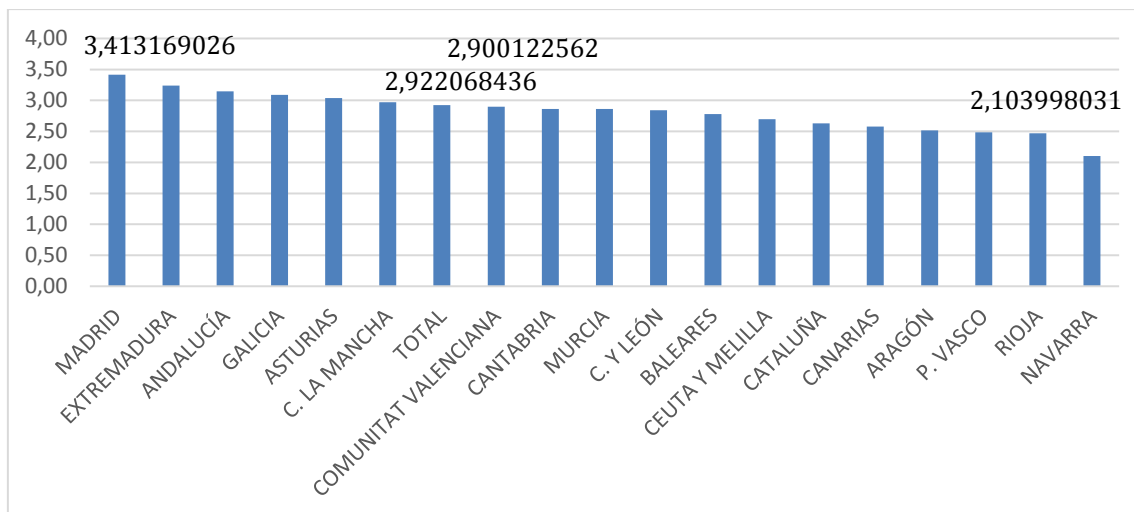
Siguiendo los mismos pasos que en el subepígrafe anterior, vamos a descomponer el estudio por ramos. Las diferencias, al igual que en el caso de las primas por habitante, son mayores en el caso de Vida que en el de No Vida. En este último ramo, la Comunitat Valenciana tiene prácticamente la misma ratio de prima sobre PIB que la media de España, un 2,90% frente a un 2,92%. Sin embargo, en Vida la Comunitat Valenciana presenta una ratio de 2,08%, que es un 18% inferior al de España y un 43% inferior al de Navarra, que presenta la prima sobre PIB más elevada de todas las comunidades, con un 3,66%.

Gráfico 3.12. Prima sobre PIB por CC. AA. 2017. Vida (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

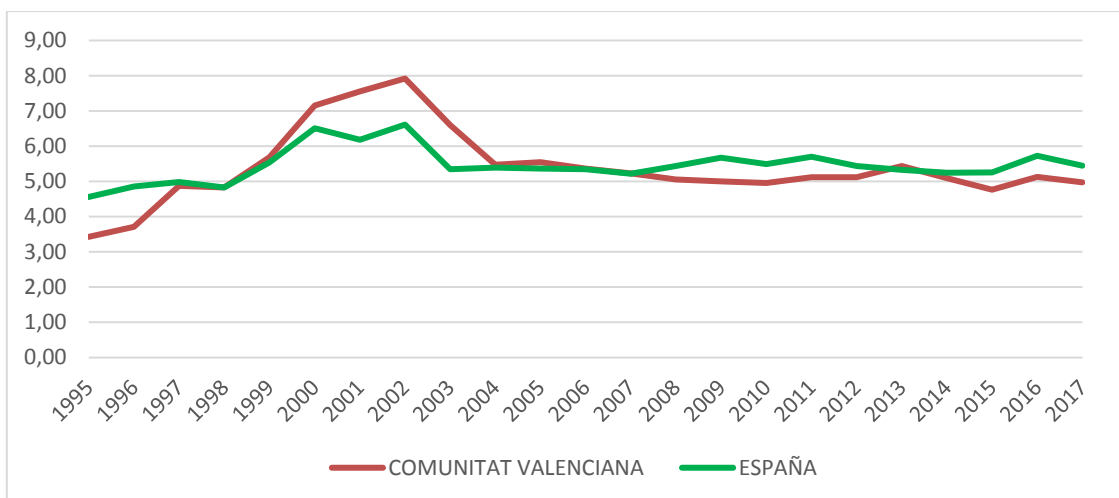
Gráfico 3.13. Prima sobre PIB por CC. AA. 2017. No Vida (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

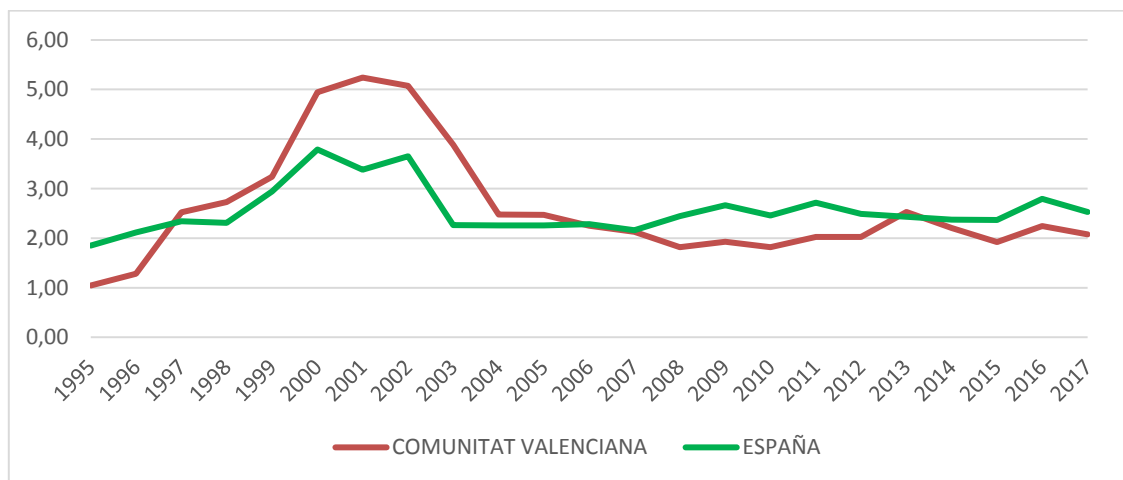
Si ampliamos el horizonte de estudio desde 1995 hasta 2017, vemos en el gráfico 3.14, en el gráfico 3.15 y en el gráfico 3.16 los valores de la ratio prima sobre PIB para el Total del sector asegurador, para Vida y para No Vida, respectivamente. Tanto en el caso del total de primas como en el de Vida, la evolución es bastante parecida, aunque están representadas con una escala diferente. En ambos casos se han producido bastantes cruces entre el conjunto de España y la Comunitat Valenciana, si bien en los últimos años ésta queda por debajo del dato global de España. En el caso de No Vida la Comunitat Valenciana siempre ha estado por debajo del total de España, excepto entre 2006 y 2013 que se situó ligeramente por encima.

Gráfico 3.14. Prima sobre PIB 1995-2017. Total (%)



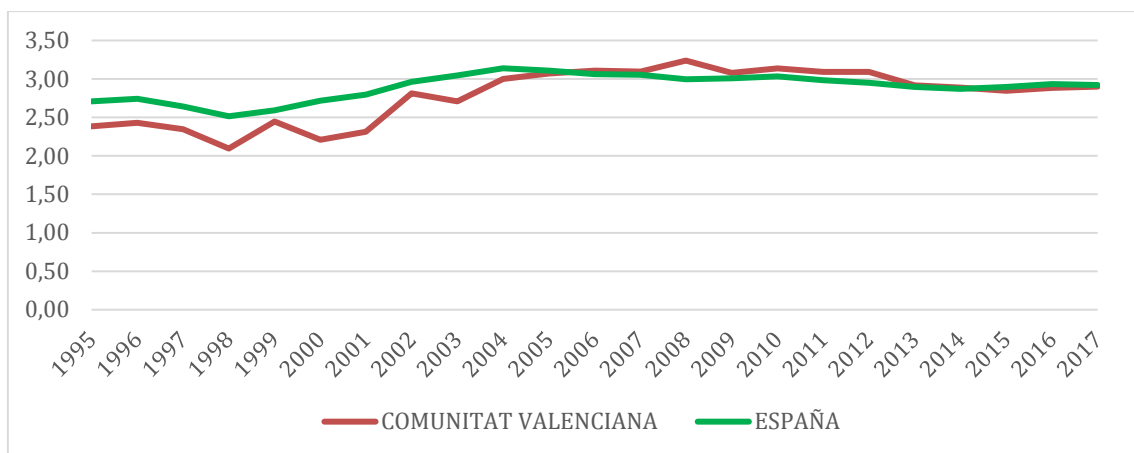
Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

Gráfico 3.15. Prima sobre PIB 1995-2017. Vida (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

Gráfico 3.16. Prima sobre PIB 1995-2017. No Vida (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNESPA.

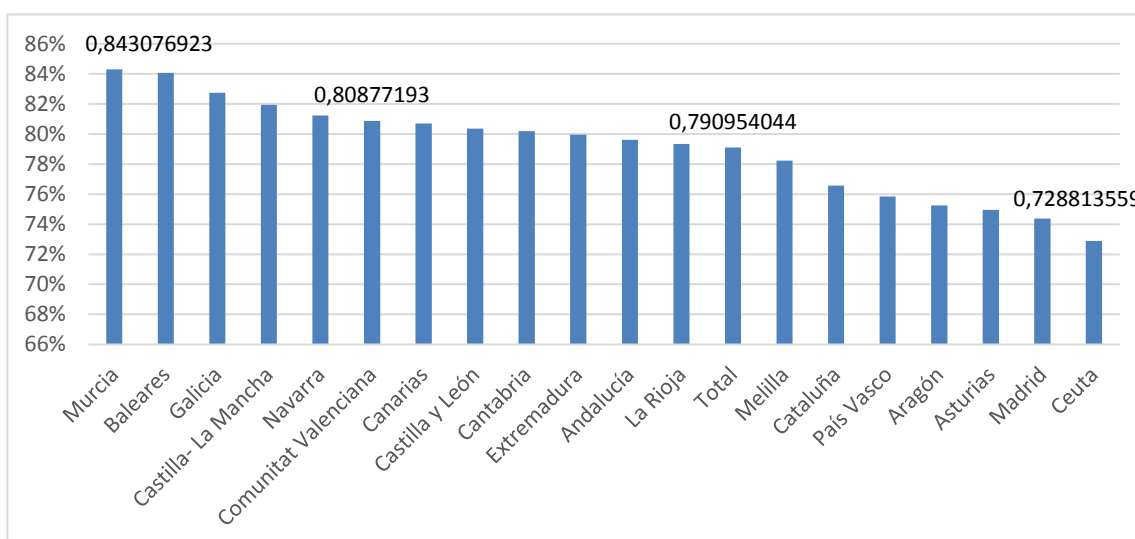
3.4. Grado de penetración de diferentes ramos No vida

En último lugar veremos el grado de penetración en los hogares de las CC.AA. de los ramos más importantes de No vida. Se va a utilizar la información proporcionada por UNESPA, obtenida de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

En el gráfico 3.17 se puede ver que la Comunitat Valenciana ocupa el sexto lugar por grado de penetración en el caso de Autos, con un 80,9%, casi dos puntos por encima de la media nacional, aunque alejado más de tres puntos de Murcia que es la comunidad que presenta el mayor grado de penetración.

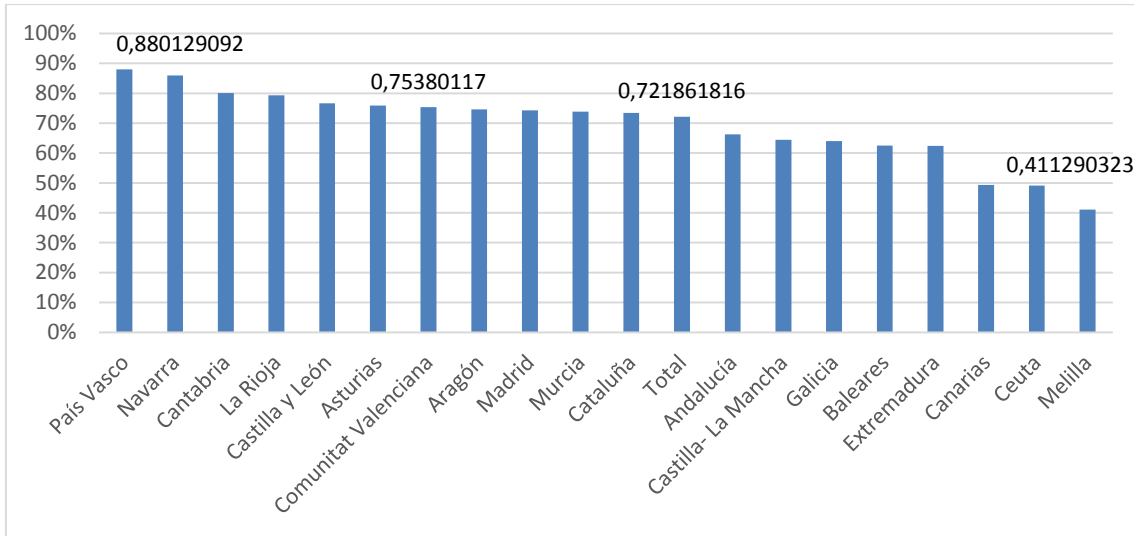
El gráfico 3.18, referido al grado de penetración del seguro de hogar, nos muestra a la Comunitat Valenciana en el séptimo lugar, con un 75,4%, tres puntos por encima de la media, pero más de 13 puntos por debajo del País Vasco. En general, las diferencias son bastante grandes, destacando que Melilla está 47 puntos porcentuales por debajo del País Vasco.

Gráfico 3.17. Grado de penetración por CC. AA. Autos (%)



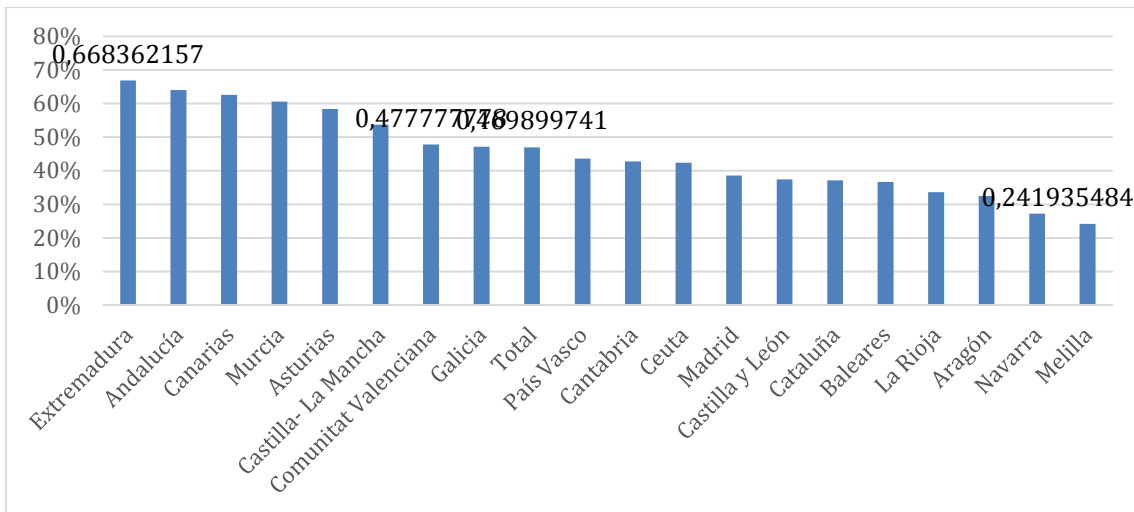
Fuente: UNESPA a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

Gráfico 3.18. Grado de penetración por CC. AA. Hogar (%)



Fuente: UNESPA a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

Gráfico 3.19. Grado de penetración por CC. AA. Decesos (%)



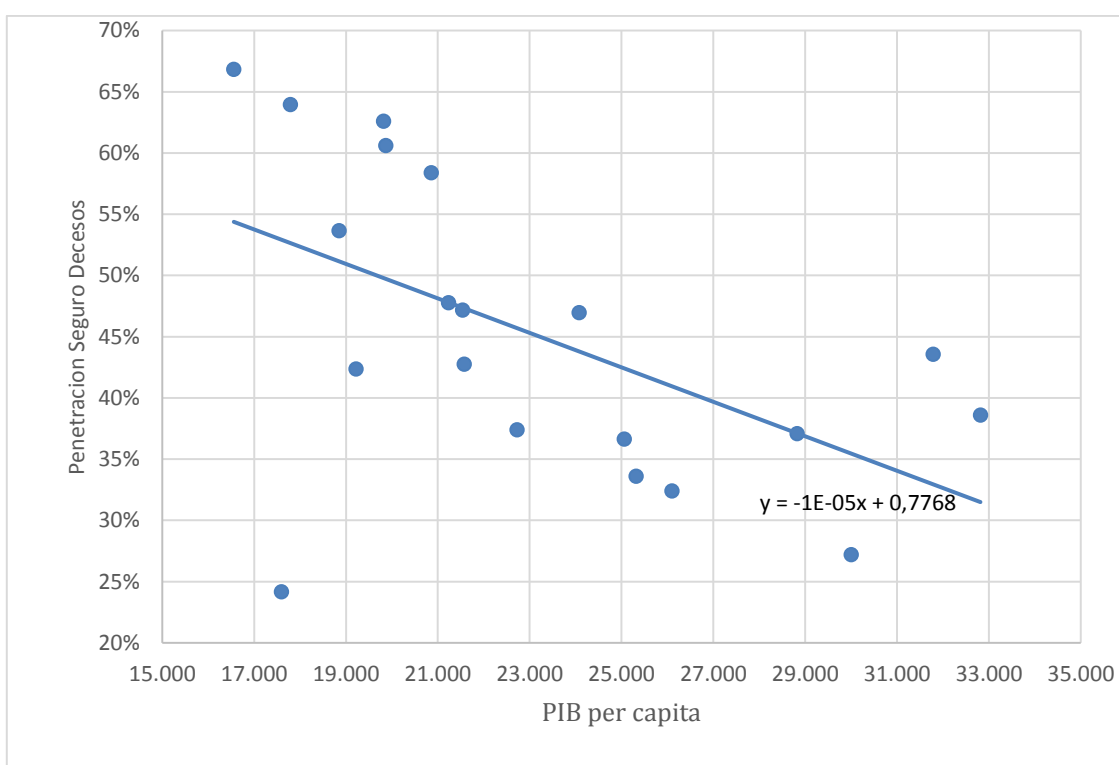
Fuente: UNESPA a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

El gráfico 3.19 nos muestra el grado de penetración del seguro de Decesos, donde la Comunitat Valenciana vuelve a ocupar el séptimo puesto, con un 47,8%, menos de un punto por encima de la media, pero casi 20 puntos por debajo de Extremadura. Cabe destacar que muchas de las comunidades con menor PIB per cápita son las que tienen un mayor grado de penetración (a excepción de Melilla, como territorio autónomo). El coeficiente de correlación entre las dos variables mencionadas, nos da un valor de -0,54, pero cuando quitamos Melilla, el coeficiente de correlación pasa a ser de -0,74, lo cual

indica una relación inversa entre ambas variables muy importante. Así, en el gráfico 3.20 se puede ver la distribución de las CC.AA. teniendo en cuenta el PIB per cápita y el grado de penetración del seguro de Decesos.

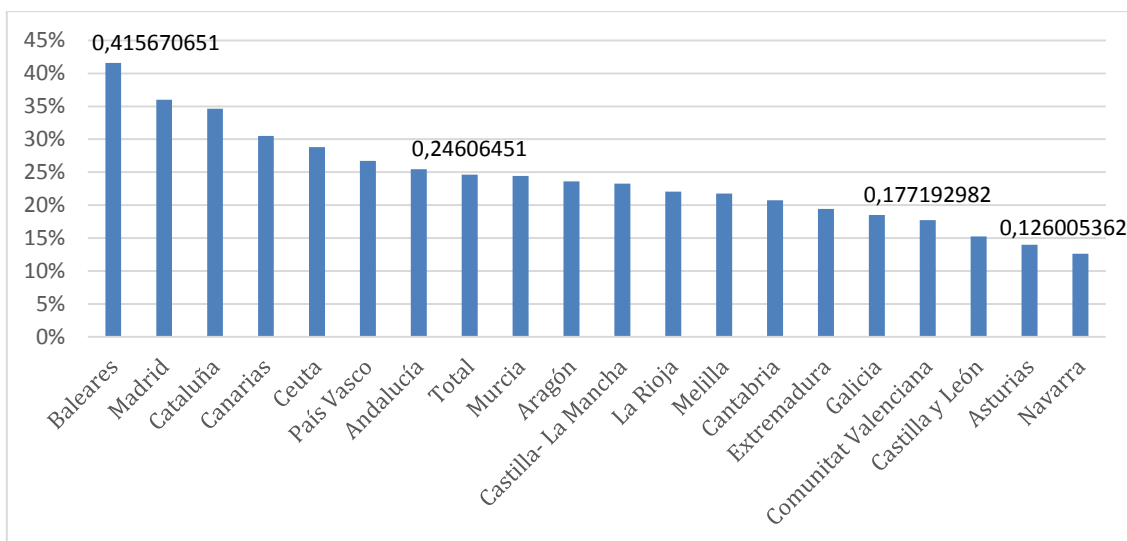
En el gráfico 3.21 vemos la gran distancia a la que se encuentra la Comunitat Valenciana en cuanto al grado de penetración del seguro de Salud, donde ocupa el decimosexto puesto, con un 17,7%, casi siete puntos por debajo de la media, y a casi 24 puntos por debajo de Baleares.

Gráfico 3.20. Distribución de CC. AA. por PIB per capita y grado de penetración Decesos (%)



Fuente: elaboración propia a partir de UNESPA.

Gráfico 3.21 Grado de penetración por CC.AA. Salud (%)



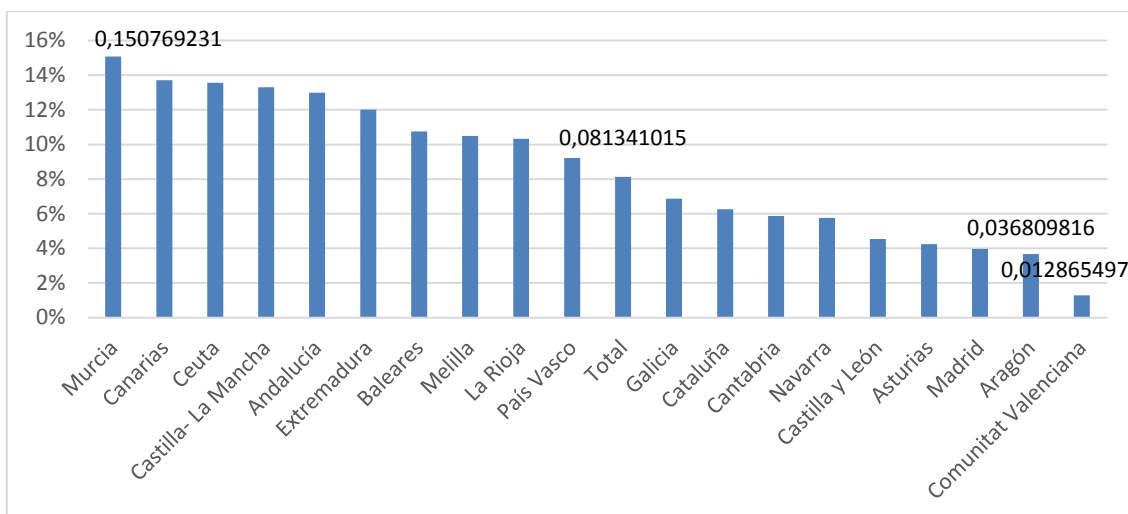
Fuente: UNESPA a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

El grado de penetración del seguro de Responsabilidad Civil (RC) en el caso de la Comunitat Valenciana es el más bajo de todas las CC.AA., incluidas Ceuta y Melilla.

Así, en el gráfico 3.22 vemos que la Comunitat Valenciana tiene un grado de penetración para el caso RC del 1,3%, lo que representa un 84% menos que el de la media de España, que es del 8,1%.

Respecto a Murcia, que tiene el mayor grado de penetración, la diferencia es de casi 14 puntos porcentuales, lo que en términos relativos supone un 91% menos. Incluso la siguiente CC.AA., Aragón, presenta un valor casi triple que el de la Comunitat Valenciana.

Gráfico 3.22. Grado de penetración por CC. AA. Responsabilidad Civil (%)



Fuente: UNESPA a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

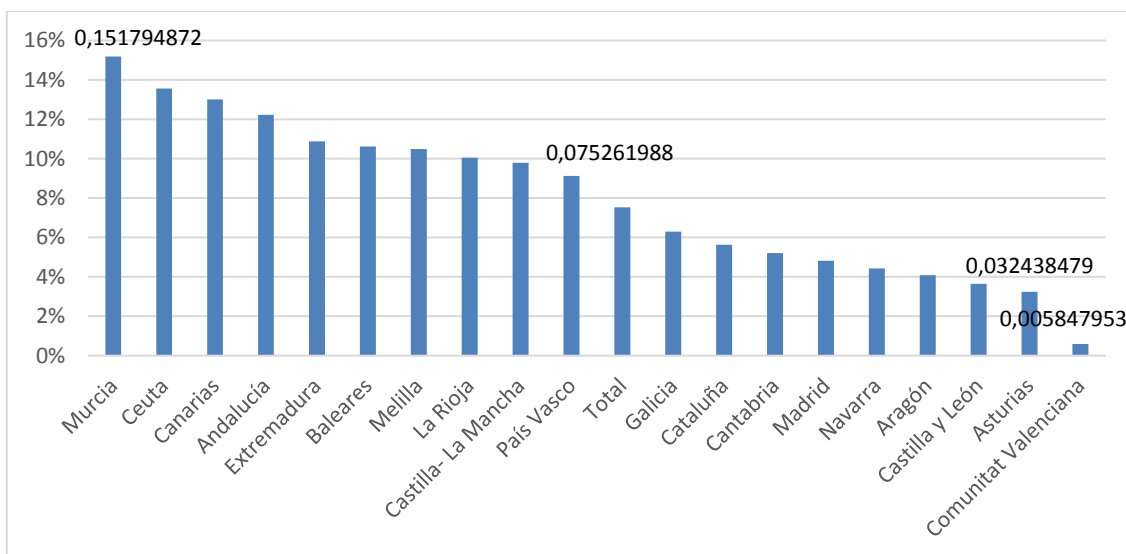
Ante el pequeño grado de penetración del seguro RC en la Comunitat Valenciana, se han obtenido los datos de años anteriores, a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares, comprobando que este valor fluctúa entre 1,40% en 2012 y el 2,38% en 2014; valores muy bajos en todos los años.

El caso del seguro de Asistencia en Viaje aún es más llamativo, porque la Comunitat Valenciana está en último lugar y, además, su grado de penetración es solo del 0,6%. Murcia vuelve a tener el mayor grado de penetración con un 15,2%, siendo la media del conjunto de CC. AA. del 7,5%.

Parece, por tanto, que este ramo, junto con el de RC, es la asignatura pendiente de la Comunitat Valenciana⁸. En este caso no se ha podido comparar con años anteriores porque la Encuesta de Presupuestos Familiares no incluía este dato con anterioridad a 2016.

⁸ Este dato, junto con el de Responsabilidad Civil es muy llamativo. No hemos encontrado una justificación a estos dos valores tan bajos, si bien parece que el problema no parece encontrarse en la significatividad de la encuesta utilizada —la Encuesta de Presupuestos Familiares— ya que se realiza en 24.000 hogares.

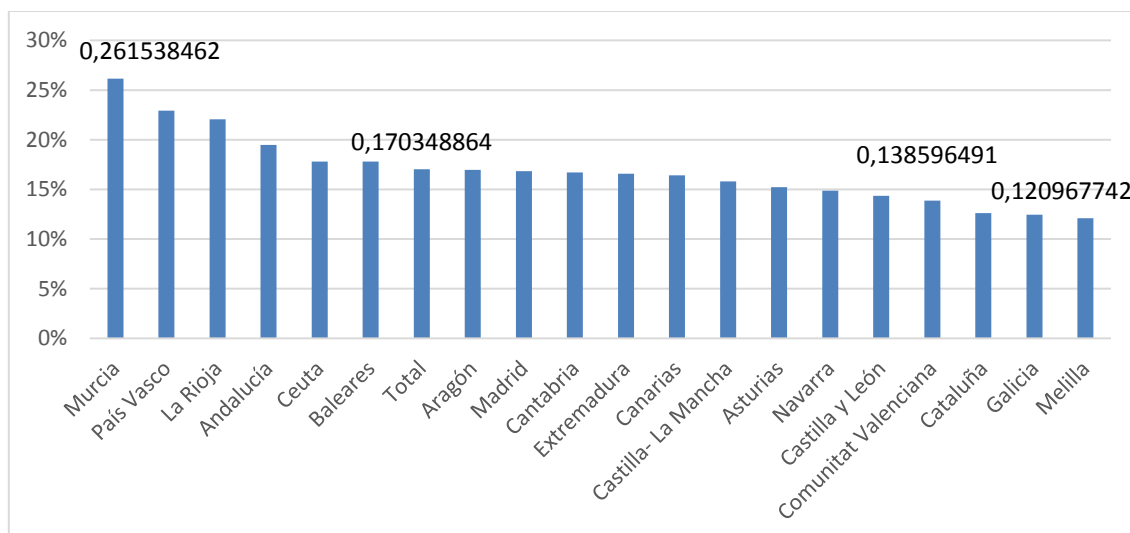
Gráfico 3.23. Grado de penetración por CC. AA. Asistencia en Viaje (%)



Fuente: UNESPA a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

En el caso del seguro de Segunda Vivienda, la Comunitat Valenciana está en el cuarto lugar por la cola con casi un 14%, estando a 3 puntos de la media y a doce puntos de Murcia que tiene el nivel de penetración más elevado. Todo ello se puede ver en el gráfico 3.24.

Gráfico 3.24. Grado de penetración por CC.AA. Segunda Vivienda (%)

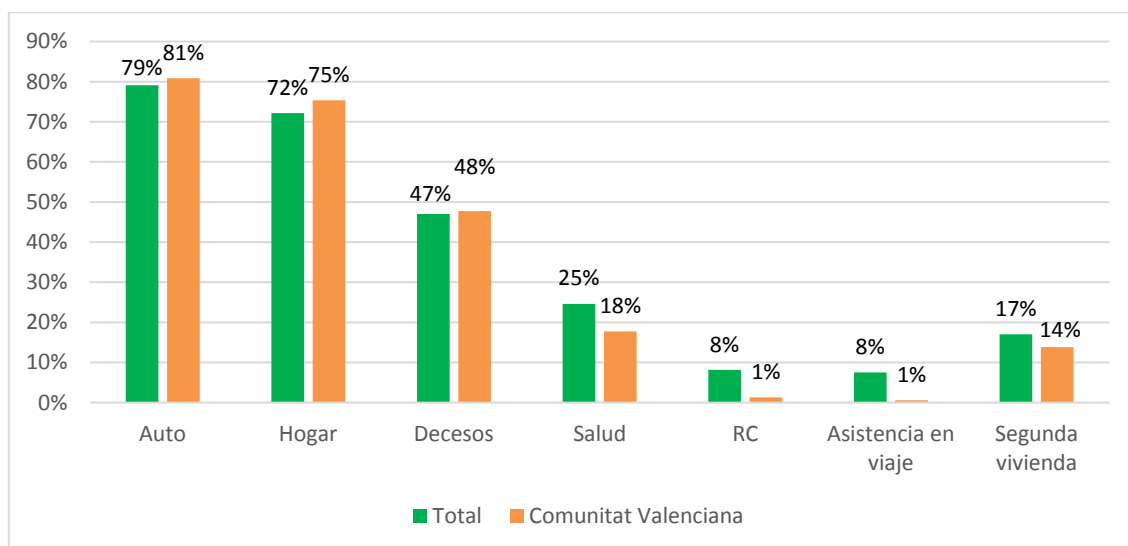


Fuente: UNESPA a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

En el gráfico 3.25 se presenta la relación entre el grado de penetración en España y en la Comunitat Valenciana para cada uno de los tipos de seguros No Vida que hemos analizado. Esto nos permite observar que la Comunitat Valenciana presenta:

- Valores muy bajos en los seguros de Responsabilidad Civil y Asistencia en Viaje. Esto podría constituir la asignatura pendiente de los hogares de la Comunitat Valenciana en cuanto al ramo No Vida.
- Valores bajos en Segunda Vivienda, con 3 puntos de diferencia y en Salud con 5 puntos porcentuales menos.
- La Comunitat Valenciana solo tiene un mayor grado de penetración en Auto, con 2 puntos porcentuales, Hogar, con 3 puntos porcentuales y Decesos, también con tres puntos porcentuales más.

Gráfico 3.25. Grado de penetración España y Comunitat Valenciana (%)



Fuente: UNESPA a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 2017.

Del epígrafe 3 habría que destacar el bajísimo grado de penetración de los seguros de Responsabilidad Civil y Asistencia en Viaje; siendo también escasa la penetración en el caso de Salud. Parece claro que debería hacerse un seguimiento de estos ramos de seguro para encontrar las razones de su baja aceptación en los hogares de la Comunitat Valenciana y, en su caso, tomar las medidas concretas para mejorarla, como podrían ser campañas informativas. Si el análisis lo hacemos respecto a los grandes tipos de

seguros, el mayor esfuerzo de concienciación habría que realizarlo en los seguros de Vida porque, como hemos comentado, presenta un 28% menos en el caso de primas por habitante que la media.

También hay que señalar que, tanto en volumen de primas por habitante, como en porcentaje de primas sobre el PIB, la Comunitat Valenciana está por debajo de la media, siendo esta diferencia más significativa en Vida que en No Vida.

Por lo tanto, parece que la asignatura pendiente del mundo del Seguro en la Comunitat Valenciana es, sobre todo, el seguro de Vida.

4. Características de la actividad de mediación en el seguro

4.1. Entorno jurídico

La actividad de los mediadores se realiza en torno al marco jurídico que constituyen, básicamente, la vigente Ley y los Reales Decretos que la desarrollan.

La Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados; el Real Decreto 764/2010, de 11 de junio, por el que se desarrolla la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados en materia de información estadístico-contable y del negocio, y de competencia profesional y el Real Decreto 1490/2011, de 24 de octubre, por el que se modifica el Real Decreto 764/2010, de 11 de junio, por el que se desarrolla la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados en materia de información estadístico-contable y del negocio, y de competencia profesional.

En trámite en el Congreso de los Diputados se encuentra la propuesta 121/000022 Proyecto de Ley de distribución de seguros y reaseguros privados, en cuya disposición derogatoria señala: “Quedan derogadas cuantas disposiciones de igual o inferior rango se opongan a lo dispuesto en esta ley y, en particular, la Ley 26/2006, de 17 de julio.”

La coexistencia en España de legislación de ámbito estatal y de legislación autonómica hace que en diversas actuaciones y actividades pueda darse que la función pueda estar transferida a una Comunidad Autónoma.

Las Comunidades Autónomas que han asumido competencias de desarrollo legislativo y ejecución en seguros privados, a través de las dependencias de los distintos gobiernos autónomos, son las que se indican a continuación⁹:

1. Andalucía: Orden de la Consejería de Economía y Hacienda por la que se determina la fecha de prestación efectiva por la Consejería de las competencias que, en materia de mediación en seguros privados, corresponden a la Comunidad Autónoma de Andalucía.
2. Aragón: Ley Orgánica 5/2007, de 20 de abril, de reforma del Estatuto de Autonomía de Aragón y Real Decreto 494/1997, de 14 de abril, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma de Aragón en materia de mediadores de seguros.

⁹ Esta información ha sido extraída del portal web de la DGSFP.

3. Asturias: Ley Orgánica 1/1999, de 5 de enero, de reforma de la Ley Orgánica 7/1981, de Estatuto de Autonomía del Principado de Asturias. (B.O.E. 8.1.1999) y Real Decreto 2086/1999, de 30 de diciembre sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado al Principado de Asturias en materia de mediadores de seguros (B.O.E. del 8 de enero de 2000). Decreto 10/2001 de 25 de enero por el que se regula la actividad de los mediadores de seguros en el Principado de Asturias (BOPA número 33 de 9-02-2001)
4. Canarias: Ley Orgánica 4/1996, de 30 de diciembre de reforma de la Ley Orgánica 10/1982, de Estatuto de Autonomía de Canarias y Real Decreto 40/1999, de 15 de enero, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma de Canarias en materia de mediadores de seguros, (B.O.E. de 29.1.1999).
5. Cantabria: Ley Orgánica 11/1998, de 30 de diciembre, de reforma de la Ley Orgánica 8/1981, de Estatuto de Autonomía de Cantabria. (B.O.E. 31.12.1998).
6. Castilla La Mancha: Ley Orgánica 3/1997, de 3 de julio, de reforma de la Ley Orgánica 9/1982, de 10 de agosto, de Estatuto de Autonomía de Castilla- La Mancha y Real Decreto 1842/1999, de 3 de diciembre, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha en materia de mediadores de seguros.
7. Castilla y León: Ley Orgánica 4/1999, de 8 de enero, de reforma de la Ley Orgánica 4/1983, de Estatuto de Autonomía de Castilla y León. (B.O.E. 9.1.1999).
8. Cataluña: Decreto 127/2008, de 1 de julio, de regulación de las competencias de la Generalitat en materia de mediación en seguros y reaseguros privados (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña número 5165-03.07.2008).
9. Extremadura: Ley Orgánica 12/1999, de 6 de mayo, de reforma de la Ley Orgánica 1/1983, de 25 de febrero, de Estatuto de Autonomía de Extremadura.
10. Galicia: Ley Orgánica 6/1999, de 6 de abril, de transferencia de competencias a la Comunidad Autónoma de Galicia (B.O.E. de 8.4.1999) y Real Decreto 1748/1999, de 19 de noviembre, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la

Comunidad Autónoma de Galicia en materia de mediadores de seguros, (B.O.E. de 9.12.99).

11. Illes Balears: Ley Orgánica 3/1999, de 8 de enero, de reforma de la Ley Orgánica 2/1983, de Estatuto de Autonomía de las Illes Balears (B.O.E. de 9.1.1999) y Real Decreto 1.000/1.999, de 11 de junio, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma de las Illes Balears en materia de mediadores de seguros, (B.O.E. de 30.6.99).
12. Madrid: Ley Orgánica 5/1998, de 7 de julio, de reforma de la Ley Orgánica 3/1983, de Estatuto de Autonomía de la Comunidad de Madrid. (B.O.E. 8.7.1998) y Real Decreto 1841/1999, de 3 de diciembre, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma de Madrid en materia de mediadores de seguros, (B.O.E. de 28.12.99).
13. Navarra: Decreto Foral 621/1996, de 11 de noviembre, por el que se desarrollan determinadas competencias en materia de Mediación en el Seguro Privado. (Boletín Oficial de Navarra de 22 de noviembre de 1996) y Real Decreto 814/1999, de 14 de mayo, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Foral de Navarra en materia de mediadores de seguros, (B.O.E. 9.6.99).
14. La Rioja: Ley Orgánica 3/1982, de 9 de junio, reformada por las Leyes Orgánicas 3/1994, de 24 de marzo, y 2/1999, de 7 de enero y Real Decreto 1847/2000, de 10 de noviembre sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma de la Rioja en materia de mediadores de seguros.
15. País Vasco: Real Decreto 559/1998, de 2 de abril, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma del País Vasco en materia de mediadores de Seguros (B.O.E. 7.5.1998).
16. Valencia:
 - Decreto 181/2014, de 17 de octubre, del Consell, por el que se establecen normas en materia de mediación de seguros privados.
 - Decreto 24/2011, de 18 de marzo, del Consell, por el que regula la forma de cumplir el deber de información estadístico-contable de los mediadores inscritos en el Registro Especial de Mediadores de Seguros, Corredores de Reaseguros y sus Altos cargos en la Comunitat Valenciana.

- Decreto 2/2016, de 15 de enero, del Consell, por el que se aprueba la tramitación telemática de la declaración estadístico-contable de los agentes vinculados y corredores inscritos en el Registro Especial de Mediadores de Seguros, Corredores de Reaseguros y sus Altos cargos de la Comunitat Valenciana.
- Orden 7/2015, de 14 de mayo, de la Conselleria de Economía, Industria, Turismo y Empleo, por el que se regula la publicidad del Registro Especial de Mediadores de Seguros, Corredores de Reaseguros y sus Altos cargos de la Comunitat Valenciana y se indican los datos que serán públicos.

Tabla 4.1. Mediadores supervisados por las CC. AA. y por la DGSFP

Administración Supervisora	Corredores Seguros			Agentes vinculados		Operadores B-S vinculados	Corredores de reaseguros		Agentes exclusivos		Operadores B-S exclusivos	Total registros
	P.F.	P.J.	TOTAL	P.F.	P.J.	P.J.	P.F.	P.J.	P.F.	P.J.	P.J.	
Andalucía	167	246	413	24	43	0	0	0	509	29	0	1.018
Aragón	55	91	146	8	8	0	0	0	0	0	0	162
Asturias	20	27	47	2	0	0	0	0	0	0	0	49
Baleares	34	50	84	11	7	1	0	0	0	0	0	103
Canarias	57	92	149	18	5	0	0	0	0	0	0	172
Castilla la Mancha	1	10	11	2	6	0	0	0	0	0	0	19
Cataluña	161	396	557	31	64	0	0	1	94	34	0	781
C. Valenciana	166	363	529	25	42	0	0	0	0	0	0	596
Galicia	40	64	104	13	15	0	0	0	0	0	0	132
Madrid	14	33	47	0	0	0	0	0	0	0	0	47
Navarra	12	33	45	0	2	0	0	0	0	0	0	47
País Vasco	34	129	163	1	12	0	0	0	0	0	0	176
Rioja (La)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL CC. AA.	761	1.534	2.295	135	204	1	0	1	603	63	0	3.302
TOTAL DGSFP	904	2.368	3.272	72	161	35	0	64	63.848	11.963	14	79.429

Nota: P.F.=personas físicas. P.J.=personas jurídicas

Fuente: DGSFP (2018). Nota: La Rioja no había enviado sus datos a fecha de realización de este informe. Los datos de la Comunitat Valenciana han sido proporcionados por la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo.

4.2. Datos de negocio DGSFP y Comunitat Valenciana

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones publica anualmente un Informe sobre mediadores, DGSFP (2018). El último está recién publicado (2018) sobre datos de 2017 obtenidos de la información que generan los mediadores y envían en la Documentación Estadístico-Contable (DEC).

En este epígrafe se comparan exclusivamente los datos de mediadores de seguros que figuran en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y sus altos cargos que obra en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en relación con los mismos operadores que figuran inscritos en el Registro administrativo especial de la Generalitat Valenciana.

En aplicación del artículo 47 de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, son competencia de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones los agentes de seguros vinculados, operadores de banca-seguros vinculados, corredores de seguros y corredores de reaseguros cuyo domicilio y ámbito de operaciones superen el territorio de una Comunidad Autónoma. Asimismo, también son competencia de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones los agentes de seguros exclusivos y los operadores de banca-seguros exclusivos que presten sus servicios a entidades aseguradoras cuya supervisión también corresponda a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en aplicación del artículo 16 de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.

El último Informe publicado sobre Mediadores de la DGSFP, referido a 2017, facilita en veinte cuadros las magnitudes económicas (de negocio) extraídas de la DEC por el conjunto de mediadores: agentes de seguros personas físicas, agentes de seguros personas jurídicas, corredores de seguros personas físicas, corredores de seguros personas jurídicas, corredores de reaseguro y operadores de banca-seguros. La información, para cada uno de estos operadores, se separa en los ramos de No Vida y Vida, y el Volumen Total del Negocio (VTN) y el de Nueva Producción (NP).

Estos datos alcanzan a la mayoría de mediadores que operan en España, pero no a la totalidad de ellos, dado que algunos no se hallan inscritos en

los registros de la DGSFP, y su supervisión recae en organismos autonómicos.

En el cuadro 4.1. se observan los mediadores inscritos en la DGSFP y los inscritos en los registros de las Comunidades Autónomas con competencias en esta materia, estos alcanzan la cifra de 3.302 mediadores, con la siguiente composición: 2.295 corredores de seguros, 135 agentes vinculados de seguros personas físicas, 204 agentes vinculados de seguros personas jurídicas, 1 operador banca-seguros vinculado, 1 corredor de reaseguro (persona jurídica), 603 agentes exclusivos de seguros personas físicas y 63 agentes exclusivos de seguros personas jurídicas.

Los inscritos en la DGSFP son 79.429 operadores, 904 corredores de seguros personas físicas, 2.368 corredores de seguros personas jurídicas, 72 agentes vinculados de seguros personas físicas, 161 agentes vinculados de seguros personas jurídicas, 35 operadores de banca-seguros vinculados, 64 corredores de reaseguro personas jurídicas, 63.848 agentes exclusivos de seguros personas físicas y 11.963 agentes exclusivos de seguros personas jurídicas y 14 operadores de banca-seguros exclusivos.

Los cuadros obtenidos del Informe de Mediadores 2017 de la DGSFP y, con la misma información, los elaborados a partir de la base de datos de los mediadores inscritos en el Registro de la Comunitat Valenciana, se incorporan en sus datos totales en las tablas 4.2 hasta la 4.17.

Se han eliminado los datos de los operadores de Banca-Seguros y corredores de reaseguro en los citados cuadros para poder compararse con los obtenidos de los mediadores inscritos en el registro de la Comunitat Valenciana, ya que ésta no tiene ningún operador registrado de estas características.

En el Anexo número 1 de este estudio se presenta la totalidad de esta información, siguiendo el esquema y el contenido del Informe de Mediadores publicado en el último trimestre de 2018, por lo que la conselleria estaría en situación de publicar en la página web, como hace la DGSFP en su portal, los datos sectoriales de mediadores registrados en la Comunitat Valenciana.

En los ocho primeros cuadros (del 4.2. al 4.9) se presentan el volumen total de producción en No Vida y en Vida, la nueva producción No Vida y Vida de los corredores de seguros. Estos cuatro cuadros se presentan seguidos con

los datos de la DGSFP y de la Comunitat Valenciana, uno tras otro, para facilitar su comparación.

En los ocho cuadros siguientes (del 4.10 al 4.17) se presenta igualmente el volumen total de producción en No Vida y en Vida, la nueva producción No vida y Vida para los agentes de seguros vinculados. Se presentan, uno tras otro, con los datos de la DGSFP y de la Comunitat Valenciana para facilitar su comparación.

Tabla 4.2. Volumen total de producción ramos No Vida. Corredores del seguro (sin corredores de reaseguro). Total DGSFP. 2017

	Primas	%	Comisiones	Com./ Primas	Honorarios	Hon./ Primas
Personas físicas	341.641.903,79	100,0	50.015.323,04	14,64	60.460,85	0,02
Personas jurídicas	7.536.862.208,82	100,0	1.061.949.294,25	14,09	44.390.457,13	0,59
TOTAL	7.878.504.112,61	100,0	1.111.964.617,29	14,11	44.450.917,98	0,56

Tabla 4.3. Volumen total de producción ramos No vida. Corredores del seguro (sin corredores de reaseguro). Comunitat Valenciana. 2017

	Primas	%	Comisiones	Com./ Primas	Honorarios	Hon./ Primas
Personas físicas	53.297.302,79	100,0	7.448.828,50	13,98	698,00	0,00
Personas jurídicas	309.170.040,02	100,0	48.472.079,01	15,68	405.170,11	0,13
TOTAL	362.467.342,81	100,0	55.920.907,51	15,43	405.868,11	0,11

Tabla 4.4. Volumen total de producción ramos Vida. Corredores del seguro (sin corredores de reaseguro). Total DGSFP. 2017

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas	Honorarios	Hon./ Primas
Personas Físicas	Individual	82.498.571	3,20	2.970.009	3,60	431,73	0,00
	Colectivo	4.658.464	0,18	262.618	5,64	202.559	4,35
Personas Jurídicas	Individual	1.638.237.727	63,60	101.072.125	6,17	2.997.117	0,18
	Colectivo	850.496.633	33,02	67.823.175	7,97	1.363.601	0,16
TOTAL		2.575.891.394	100,0	172.127.926	6,68	4.563.710	0,18

Tabla 4.5. Volumen total de producción ramos Vida. Corredores del seguro (sin corredores de reaseguro). Comunitat Valenciana. 2017

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas	Honorarios	Hon./ Primas
Personas Físicas	Individual	9.237.843	10,98	402.548	4,36	345,00	0,00
	Colectivo	437.864	0,52	42.726	9,76	0,00	0,00
Personas Jurídicas.	Individual	66.029.414	78,47	3.061.993	4,64	7.629,00	0,01
	Colectivo	8.436.865	10,03	482.116	5,71	569,40	0,01
TOTAL		84.141.986	100,0	3.989.383	4,74	8.543,40	0,01

Tabla 4.6. Nueva producción ramos No Vida. Corredores del seguro (sin corredores de reaseguro). Total DGSFP. 2017

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas	Honorarios	Hon./ Primas
Personas físicas		78.758.334,24	100,0	10.656.626,02	13,53	625,38	0
Personas jurídicas		1.769.071.793,49	100,0	271.634.937,56	15,35	4.215.159,28	0,24
TOTAL		1.847.830.127,73	100,0	282.291.563,58	15,28	4.215.784,66	0,23

Tabla 4.7. Nueva producción ramos No Vida. Corredores de seguros (sin corredores de reaseguro). Comunitat Valenciana. 2017

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas	Honorarios	Hon./ Primas
Personas físicas		13.243.321,39	100,0	1.706.888,67	12,89	3.855,00	0,03
Personas jurídicas		79.693.177,66	100,0	12.264.820,20	15,39	174.002,83	0,22
TOTAL		92.936.499,05	100,0	13.971.708,87	15,03	177.857,83	0,19

Tabla 4.8. Nueva producción ramos Vida. Corredores del seguro (sin corredores de reaseguro). Total DGSFP. 2017

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas	Honorarios	Hon./ Primas
Personas Físicas	Individual	34.689.883	3,89	712.124	2,05	40,00	0,00
	Colectivo	308.831	0,03	21.731	7,04	0,00	0,00
Personas Jurídicas	Individual	581.432.405	65,24	58.069.383	9,99	305.341	0,05
	Colectivo	274.793.911	30,83	18.234.517	6,64	537.679	0,20
TOTAL		891.225.030	100,0	77.037.755	8,64	843.060	0,09

Tabla 4.9. Nueva producción ramos Vida. Corredores de seguros (sin corredores de reaseguro). Comunitat Valenciana. 2017

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas	Honorarios	Hon./ Primas
Personas Físicas	Individual	3.093.095	7,98	76.603	2,48	0,00	0,00
	Colectivo	119.738	0,31	7.817	6,53	0,00	0,00
Personas Jurídicas	Individual	33.798.7329	87,15	787.002	2,33	10.896	0,03
	Colectivo	1.769.919	4,56	236.182	13,34	183	0,01
TOTAL		38.781.484	100,0	1.107.605	2,86	11.079	0,03

Tabla 4.10. Volumen total de producción ramos No Vida. Agentes de seguros vinculados. Total DGSFP. 2017

	Primas	%	Comisiones	Com./ Primas
Personas físicas	17.743.267,71	100,0	2.402.109,99	13,54
Personas jurídicas	519.615.494,56	100,0	109.032.466,42	20,98
TOTAL	537.358.762,27	100,0	111.434.576,41	20,74

Tabla 4.11. Volumen total de producción ramos No Vida. Agentes de seguros vinculados. Comunitat Valenciana. 2017

	Primas	%	Comisiones	Com./ Primas
Personas físicas	5.759.817,00	100,0	797.589,73	13,85
Personas jurídicas	19.548.912,26	100,0	2.942.921,11	15,05
TOTAL	25.308.729,26	100,0	3.740.510,84	14,78

Tabla 4.12. Volumen total de producción ramos Vida. Agentes de seguros vinculados. Total DGSFP. 2017

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas
Personas físicas	Individual	12.965.814,54	1,27	175.572,04	1,35
	Colectivo	7.213,72	0,00	638,12	8,85
Personas jurídicas	Individual	1.001.348.340,97	98,12	11.941.322,12	1,19
	Colectivo	6.182.525,32	0,61	227.459,74	3,68
TOTAL		1.020.503.894,55	100,00	12.344.992,02	1,21

**Tabla 4.13. Volumen total de producción ramos Vida.
Agentes de seguros vinculados. Comunitat Valenciana. 2017**

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas
Personas físicas	Individual	1641848,00	13,52	32.517,00	1,98
	Colectivo	15.156,00	0,12	1.339,00	8,83
Personas jurídicas	Individual	9.930.885,84	81,76	371.856,57	3,74
	Colectivo	558.725,00	4,60	7.637,00	1,37
TOTAL		12.146.614,84	100,00	413.349,57	3,40

**Tabla 4.14. Nueva producción ramos No Vida.
Agentes de seguros vinculados. Total DGSFP. 2017**

		Primas	%	Comisiones	Comisiones sobre Primas
Personas físicas		5.603190,34	100,0	674.028,54	12,03
Personas jurídicas		196.828.964,77	100,0	45.932.031,27	23,34
TOTAL		202.432.155,11	100,0	46.606.059,81	23,02

**Tabla 4.15. Nueva producción ramos No Vida.
Agentes de seguros vinculados. Comunitat Valenciana. 2017**

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas
Personas físicas		1.760.068,00	100,0	221.707,00	12,60
Personas jurídicas		5.901.192,93	100,0	857.098,57	14,52
TOTAL		7.661.260,93	100,0	1.078.805,57	14,08

**Tabla 4.16. Nueva producción ramos Vida.
Agentes de seguros vinculados. Total DGSFP. 2017**

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas
Personas físicas	Individual	4.382.263,70	2,96	61.599,28	1,41
	Colectivo	675,28	0,00	127,94	18,95
Personas jurídicas	Individual	140.513.527,92	94,77	5.210.393,75	3,71
	Colectivo	3.375.111,31	2,28	30.647,58	0,91
TOTAL		148.271.578,21	100,00	5.302.768,55	3,58

Tabla 4.17. Nueva producción ramos Vida. Agentes de seguros vinculados. Comunitat Valenciana. 2017

		Primas	%	Comisiones	Com./ Primas
Personas físicas	Individual	426.803,00	8,02	7.095,00	1,66
	Colectivo	441,00	0,01	66,00	14,97
Personas jurídicas	Individual	4.894.494,83	91,93	62.390,72	1,27
	Colectivo	2.603,00	0,05	2603,00	100,00
TOTAL		53.243.341,83	100,00	72.154,72	1,36

Otra fuente singular de información de mediadores la encontramos en el Informe de la Fundación MAPFRE (2018) sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017, realizado por el Servicio de Estudios de MAPFRE que dedican el apartado 2.4 del mismo a los canales de distribución.

El citado Informe se efectuó con la información pública disponible de la DGSFP a 31 de diciembre de 2016, donde señalaba que había en España un total de 83.875 agentes y corredores de seguros, un 6,4% menos que en 2015, de los cuales el 96,8% se encontraban registrados por la propia DGSFP y el restante 3,2% por las Comunidades Autónomas. Se ha procedido a actualizar la información última disponible a 31 de diciembre de 2017 en la Tabla 4.1, estas cifras actualizadas pasan a ser en 2017 un total de 82.731 agentes y corredores, un 13,6% menos que en 2016, de los cuales el 96% se encontraban registrados por la propia DGSFP y el restante 4% por las Comunidades Autónomas.

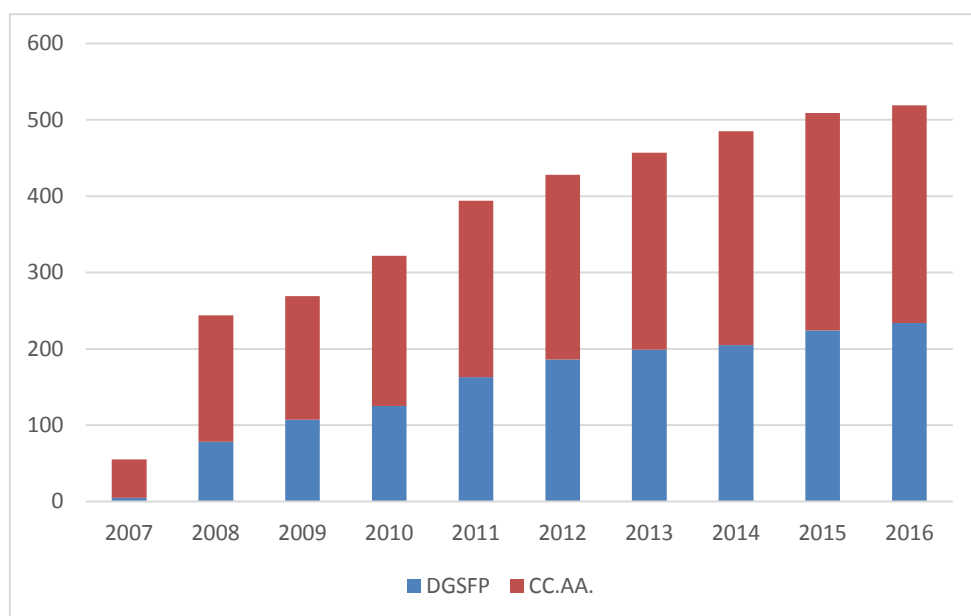
Por su interés hemos incorporado en este estudio los cuadros y gráficos del citado Informe que dan título a las tablas y a los gráficos siguientes.

**Tabla 4.18. Mediadores por tipo de operadores registrados en la DGSFP y en las CC.AA.
(Cuadros de Informe del Seguro 2017 Mapfre. Gráfico 2.4-a y añadidos)**

Año	Corredores Seguros		Agentes Vinculados		Operadores BS Vinculados		Corredores de Reaseguros		Agentes Exclusivos		Operadores BS Exclusivos		Totales		Totales (%)				
	DGSFP	CC.AA.	DGSFP	CC.AA.	DGSFP	CC.AA.	DGSFP	CC.AA.	DGSFP	CC.AA.	DGSFP	CC.AA.	Mediadores	DGSFP	CC.AA.	Mediadores	DGSFP	CC.AA.	
2006	3.116	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				
2007	3.027	1.875	5	50	43	3	20	1	87.158	683	23	-	92.888	90.276	2.612	92.888	97,19%	2,81%	
2008	3.013	2.136	78	166	62	3	28	1	95.835	805	23	-	102.150	99.039	3.111	102.150	96,95%	3,05%	
2009	3.015	1.563	107	162	63	3	33	1	93.938	690	24	-	99.599	97.180	2.419	99.599	97,57%	2,43%	
2010	3.010	1.574	125	197	61	1	37	1	91.580	801	24	-	97.411	94.837	2.574	97.411	97,36%	2,64%	
2011	3.025	1.631	163	231	59	1	38	-	88.377	959	20	-	94.504	91.682	2.822	94.504	97,01%	2,99%	
2012	3.017	1.635	186	242	59	1	43	-	89.596	924	11	-	95.714	92.912	2.802	95.714	97,07%	2,93%	
2013	3.046	1.673	199	258	53	1	51	-	86.027	489	15	-	91.812	89.391	2.421	91.812	97,36%	2,64%	
2014	3.078	1.725	205	280	41	1	60	-	87.591	579	14	-	93.574	90.989	2.585	93.574	97,24%	2,76%	
2015	3.151	1.749	224	285	38	1	63	1	83.584	483	15	-	89.594	87.075	2.519	89.594	97,19%	2,81%	
2016	3.259	1.782	234	285	35	1	65	1	77.556	642	15	-	83.875	81.164	2.711	83.875	96,77%	3,23%	

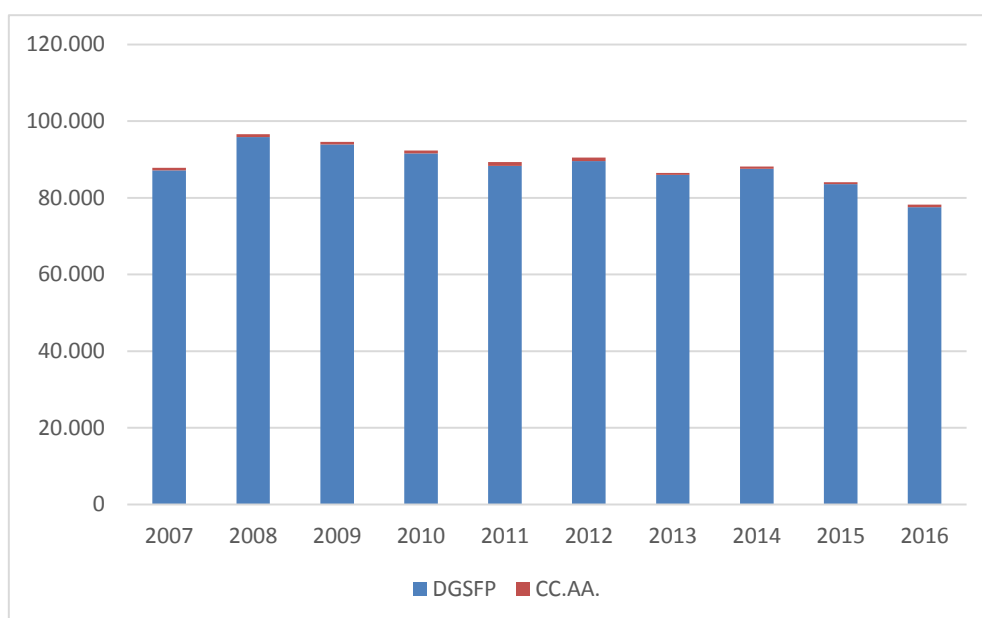
Fuente: Informe de la Fundación MAPFRE sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017. Mapfre (2018).

Gráfico 4.1. Agentes vinculados



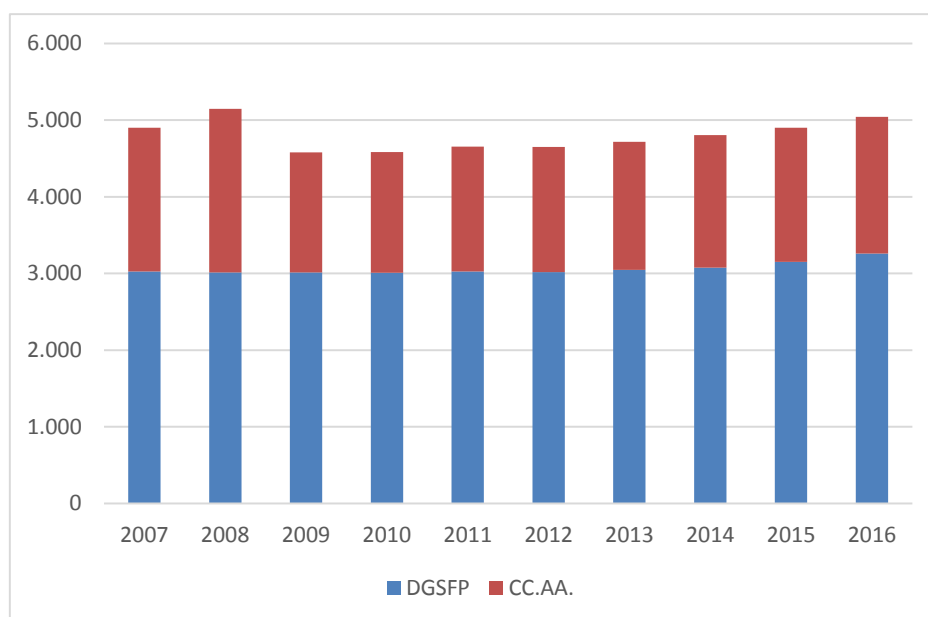
Fuente: Informe de la Fundación MAPFRE sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017. Mapfre (2018)

Gráfico 4.2. Agentes exclusivos



Fuente: Informe de la Fundación MAPFRE sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017. Mapfre (2018)

Gráfico 4.3 Corredores de seguros



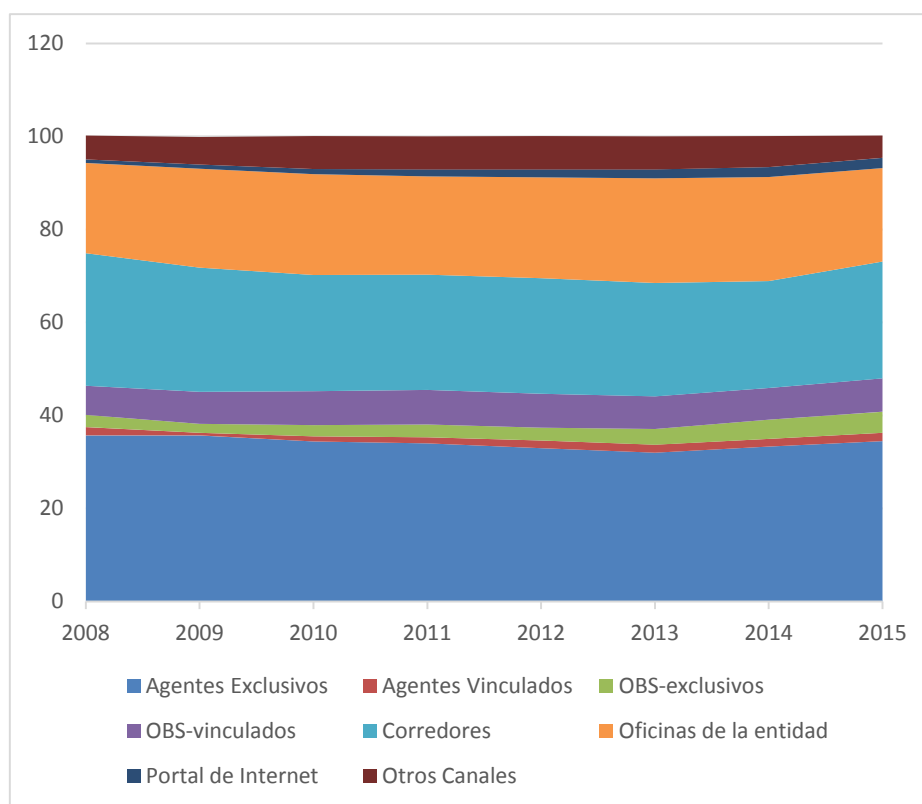
Fuente: Informe de la Fundación MAPFRE sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017. Mapfre (2018)

Tabla 4.19. No Vida: estructura de la distribución del negocio por canales

Canales de distribución	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agentes								
Exclusivos	35,7	35,7	34,4	34	33	32	33,3	34,5
Agentes Vinculados	1,8	0,6	1,1	1,3	1,6	1,7	1,7	1,8
OBS-exclusivos	2,6	1,9	2,4	2,8	2,8	3,4	4,1	4,5
OBS-vinculados	6,3	6,9	7,3	7,4	7,3	7	6,8	7,2
Corredores	28,5	26,7	25	24,8	24,8	24,4	23	25,1
Oficinas de la entidad	19,4	21,3	21,7	21,1	21,7	22,5	22,4	20,1
Portal de Internet	0,8	0,9	1,1	1,5	1,7	1,9	2,1	2,2
Otros canales	5,1	5,9	7,1	7,1	7,2	7,1	6,7	4,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Informe de la Fundación MAPFRE sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017. Mapfre (2018)

Gráfico 4.4. No Vida. Estructura Distribución Negocio



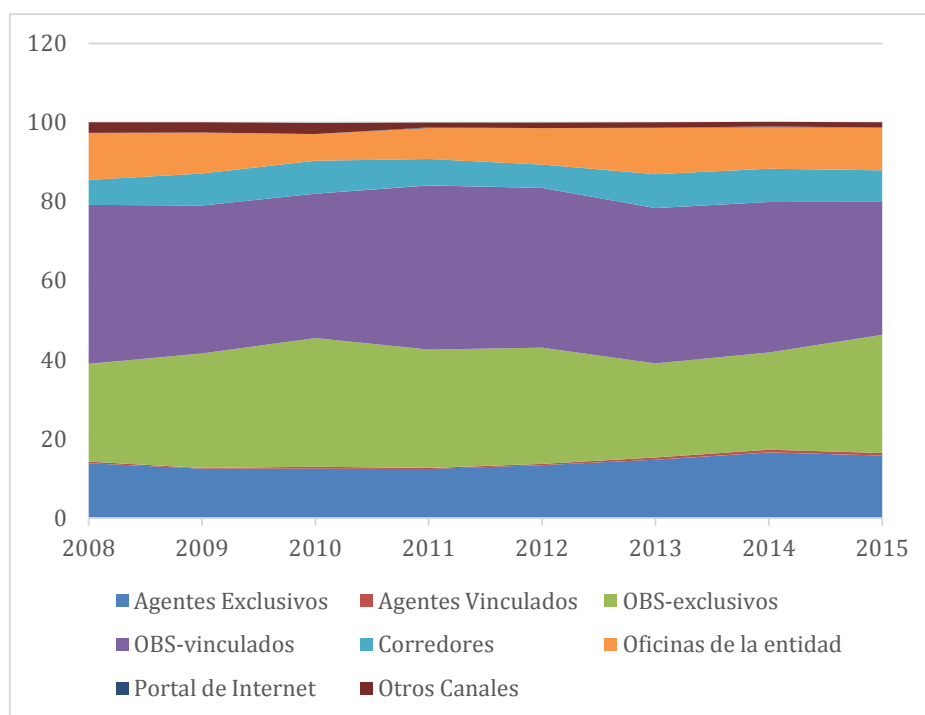
Fuente: Informe de la Fundación MAPFRE sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017. Mapfre (2018)

Tabla 4.20. Vida: Estructura de la distribución del negocio por canales

Canales de distribución	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agentes Exclusivos	13,9	12,5	12,5	12,4	13,4	14,8	16,6	15,8
Agentes Vinculados	0,4	0,2	0,5	0,3	0,3	0,5	0,7	0,7
OBS-exclusivos	24,7	28,9	32,5	29,9	29,4	23,8	24,6	29,8
OBS-vinculados	40,2	37,4	36,5	41,5	40,4	39,3	38	33,7
Corredores	6,3	8,1	8,4	6,7	5,9	8,6	8,4	7,9
Oficinas de la entidad	11,9	10,4	6,7	7,8	9,2	11,6	10,6	10,8
Portal de Internet	0	0	0	0,2	0	0,1	0,1	0,1
Otros Canales	2,7	2,6	2,8	1,2	1,4	1,4	1,2	1,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Informe de la Fundación MAPFRE sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017. Mapfre (2018)

Gráfico 4.5. Vida. Estructura Distribución Negocio



Fuente: Informe de la Fundación MAPFRE sobre el MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS DE 2017. Mapfre (2018)

5. Base de datos para el estudio

Los datos aportados por los mediadores inscritos en el Registro en las Declaraciones Estadístico-Contables del ejercicio 2017 han sido facilitados por la Direcció General d' Economia, Emprenedoria i Cooperativisme. Esta direcció general efectuó previamente un proceso de anonimización de los datos, es decir, de eliminación de la información que pudiera permitir conocer la identificación del mediador, ya fuera un agente vinculado de seguros o un corredor de seguros.

De este modo, el análisis de la información ha sido tratado objetivamente, con desconocimiento total de la identidad de los casi seiscientos mediadores registrados y aplicando por igual los procedimientos de análisis a todos ellos, especialmente en cada grupo de operadores.

El trabajo se ha desarrollado teniendo en cuenta la misma división establecida en las DEC: los agentes vinculados de seguros personas físicas, agentes vinculados de seguros personas jurídicas, corredores de seguro personas físicas y corredores de seguro personas jurídicas.

Teniendo en cuenta también el encargo de la direcció general, se han trabajado aquellas variables que resultaban relevantes para la finalidad del estudio y que se indican con detalle en el epígrafe 6 del informe.

El estudio únicamente incorpora el resultado de las comparaciones efectuadas en el desarrollo del análisis, pero no la base de datos original anonimizada.

Los datos y las conclusiones ofrecidos en el informe quedan referidos, exclusivamente, al cierre del ejercicio 2017. Se ha considerado por tanto que la información de períodos anteriores -aun siendo interesante para poder trabajar y llegar a conclusiones más cualificadas- es prescindible hoy. Con esto realizamos un estudio que debe ser punto de partida para posteriores actualizaciones anuales, a modo de observatorio del canal de mediación y en este ámbito competencial.

**6. Procedimientos (indicadores del negocio)
para evaluar la solvencia, la situación
financiera y económica de agentes de
seguros vinculados y corredores de seguros**

Para realizar el estudio sobre mediadores 2017 de la Comunitat Valenciana, y en base a las características de cada uno de los cuatro modelos¹⁰ de Declaración Estadístico-Contable en que se basa la información de los mediadores de seguro, se han ido diseñando los procedimientos o indicadores que resultaran más adecuados para alcanzar las conclusiones que perseguíamos en el estudio.

Se han definido tres indicadores, que tenían en cuenta, a su vez, entre dos y cinco coeficientes o ratios dos de ellos, y que han servido para evaluar a los mediadores agentes vinculados de seguros personas físicas, agentes vinculados de seguros personas jurídicas y corredores de seguro personas físicas y jurídicas.

En el modelo de los corredores de seguros personas jurídicas aparecen los estados contables (el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada en formato adaptado del Plan General de Contabilidad de 2007), lo que ha permitido, adicionalmente, aplicar procedimientos clásicos de análisis contable en la tarea de estudiar a estos mediadores.

Para los veinticinco agentes vinculados de seguros personas físicas, los cuarenta y dos agentes vinculados de seguros personas jurídicas y los ciento sesenta y seis corredores de seguros personas físicas registrados en la Comunitat Valenciana, los tres indicadores básicos los hemos denominado “índice de calidad de la información contable declarada”, “índice de eficiencia de la actividad de mediación” y el “índice de liquidez”, que trata de generar un indicador que refleje la situación generada por el cobro por parte de los mediadores de las primas directamente a los asegurados.

- El índice de calidad de la información contable declarada es uno de esos indicadores resultado de combinar varias ratios que comparaban información de ingresos y gastos. No hemos podido articular comparaciones de rúbricas de balance porque los modelos no registran este tipo de información de activo, pasivo y de patrimonio.

¹⁰ El Modelo 1 corresponde a Corredor de Seguros (VP); el Modelo 2 a Sociedad de Correduría de Seguros (VS); el Modelo 3 a Agente de Seguros Vinculado (AV) y el Modelo 4 a Sociedad de Agencia de Seguros Vinculada (AVS).

- El índice de eficiencia de la actividad de mediación¹¹ nos permitirá observar la cantidad de ingresos que requiere cada operador para cubrir sus gastos del ejercicio.
- El índice de liquidez (de cobro de primas por el mediador directamente del asegurado) nos permite observar qué porcentaje de las primas intermediadas han sido cobradas por la entidad aseguradora y qué porcentaje de estas lo ha sido directamente por el mediador, en base a la información declarada en los modelos.
- Completábamos el anterior índice con una comparación entre los ingresos de naturaleza financiera y el importe de cobros de primas intermediadas que declaraban. Este indicador pierde mucho valor en épocas actuales con motivo de la nula remuneración que las entidades bancarias aplican a sus posiciones de pasivo. En muchos casos el dato ha sido cero o no aplica; si bien en la columna de totales el tipo de interés medio sí tenía una pequeñísima remuneración.

6.1. Índice de calidad de la información contable declarada

Esta ratio combinada era el resultado de considerar la única información de la que disponíamos, tanto a nivel del resto de mediadores de la DGSFP como de mediadores Comunitat Valenciana: el comisionamiento medio del negocio, además de la propia ratio de eficiencia de la actividad de mediación.

El porcentaje de comisiones medias del volumen total del negocio de Vida y No Vida y la nueva producción del negocio de Vida y No Vida nos permitían conocer el valor de todos los operadores, las medias de cada grupo de ellos y tener como referencia comparativa los mismos datos de la práctica totalidad de mediadores que operan en España.

Para obtener el valor de este índice, creado *ad hoc* para el estudio, consideramos que cada una de las cuatro variables siguientes: porcentaje de comisiones medias volumen total de negocio No Vida, porcentajes de

¹¹ En el caso de los corredores de seguros personas físicas se han diferenciado los resultados de la actividad de mediación del resultado de “otra actividad”, mientras en los modelos números 3 y 4 (Agente de Seguros Vinculado y Sociedad de Agencia de Seguros Vinculada) no había esta distinción en la información declarada, por lo que no ha podido hacerse esta reclasificación.

comisiones medias volumen total del negocio Vida, volumen nueva producción No Vida y, finalmente, volumen nueva producción Vida, tuvieran un peso del ochenta por ciento, a repartir uniformemente entre las cuatro.

Como en el total de los quinientos noventa y seis mediadores registrados en la Comunitat Valenciana íbamos a encontrarnos repetidamente con ausencia de datos en algunas de estas cuatro variables¹², se repartirá uniformemente la ponderación total entre el resto de las variables que tengan un valor distinto de cero.

También consideramos oportuno, como decíamos al principio, combinar estos porcentajes de comisiones medias con el índice de eficiencia de la actividad de mediación, otorgándole un peso del veinte por ciento restante a este dato. Al comparar gastos respecto a ingresos no debía producirse ausencia de dato en este índice (en esta quinta variable).

Para conseguir este dato para todos y cada uno de los quinientos noventa y seis mediadores teóricos de la base de datos, le asignamos los siguientes rangos para la calificación “teórica”: valores de las cinco variables (en algunos casos cuatro y en otros tres) que se situaban en un margen de más/menos un veinticinco por ciento respecto de la media de cada subgrupo (agentes vinculados de seguros personas físicas y personas jurídicas y corredores de seguros personas físicas, es decir los modelos números 1, 3 y 4 en los que la DEC no presenta balance y cuenta de resultados), la nota a asignar será un dos; cuando el margen de fluctuación esté entre más de veinticinco por ciento y el cincuenta por ciento, la nota a asignar será un uno; y cuando el margen de desviación de cada dato individual estuviera por encima o por debajo del cincuenta por ciento la nota a atribuir será cero.

¹² Ya que algunos no efectúan mediación en nueva producción en No Vida o Vida o no tienen un volumen total de producción en No Vida o en Vida (circunstancia que no debía producirse en el de eficiencia: gastos/ingresos).

El esquema que resume la forma de ponderación de este primer índice quedará:

1. Índice de calidad de la información contable declarada.
 - 1.1. Índices de comisiones medias volumen total producción No Vida y Vida y nueva producción No Vida y Vida (80%)
 - a) Si están todos los datos de % comisiones medias:
 - i. Volumen Total de Negocio (VTN), No Vida20%
 - ii. Volumen Total de Negocio (VTN), Vida.....20%
 - iii. Nueva Producción (NP), No Vida20%
 - iv. Nueva Producción (NP), Vida20%
 - 1.2. Índice de eficiencia de la actividad de mediación20%
 - 1.3. Si falta algún dato se divide el 100% entre los cuatro, tres, dos o uno de los valores que sí tienen.

Este índice, como hemos dicho, asigna un valor entre cero y diez sobre la calidad de información basada en datos contables, aplicándolo tanto en el caso de los que no tienen estados financieros (cuentas anuales) propios de la rendición de cuentas anuales, como en el caso de los agentes vinculados de seguros personas jurídicas.

Para los datos de corredores de seguro personas físicas, que en el modelo de declaración distinguía varios conceptos de ingresos y de gastos entre afectos a la actividad de mediación y resto de actividades, ha sido posible diferenciar también este índice de eficiencia entre las actividades de mediación y el resto de las actividades.

Los datos de corredores de seguros personas jurídicas presentaban en su cuenta de pérdidas y ganancias -adaptada de los modelos de cuentas anuales vigentes- la separación también de varios conceptos de ingresos y gastos entre afectos o imputables a la actividad de mediación o al “resto de actividades”.

Con el objetivo de unificar, armonizar y hacer comparable la valoración de este indicador, se ha tenido en cuenta en la ponderación del veinte por ciento del modelo resumido arriba (para corredores de seguros personas físicas y jurídicas) el dato obtenido del índice de eficiencia de la actividad de mediación.

Los datos obtenidos del índice de eficiencia del “resto de actividades” únicamente se han tenido en cuenta cuando pensábamos que eran

sorprendentemente inadecuados en el momento de calificar a los mediadores. En este caso, el indicador se puede interpretar como sugerencia de requerimientos de información adicional y de seguimiento.

Obviamente, para las sociedades correduría de seguros se cuenta, adicionalmente, con los estados contables básicos que han permitido obtener el balance agregado y la cuenta de pérdidas y ganancias agregada, con la estructura y composición de todas sus rúbricas principales a nivel de balance y de la cuenta resultados y trabajar los procedimientos habituales del análisis de los estados financieros del mundo empresarial.

La información disponible nos faculta para aplicar los procedimientos a este subgrupo de mediadores, de la misma forma que lo habíamos hecho para los restantes subgrupos, pero enriquecido con el añadido del análisis de estados contables. Ello ha hecho posible que podamos otorgar una calificación a todos ellos, de tal forma que cumpla con los estándares de exactitud, por una parte, del cuadro entre las rúbricas de activo y de pasivo más patrimonio neto y, por otra, entre los resultados del ejercicio en la rúbrica del patrimonio neto y de la propia cuenta de pérdidas y ganancias. Esto ha permitido diagnosticar la situación financiera, económica y patrimonial resultante de sus estados contables (balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias).

6.2. Índice de eficiencia de la actividad de mediación

Este índice trata de informar del grado de cobertura de los gastos por cada cien euros de ingresos. Es la excepción de todos los indicadores calculados, ya que puede variar entre cero y más de cien (cero sería indicador de ausencia de gastos en los datos contables, más de cien que el mediador se halla en situación de pérdidas al no haber podido cubrir sus gastos con los ingresos); mientras que en el resto de los indicadores su valor va de cero a diez.

Este indicador se ha tenido que ajustar para nuestro entorno de corredores de seguros. Así en los modelos 3 y 4 (agentes vinculados) únicamente se ha considerado la actividad de mediación de seguros, mientras que en los modelos 1 y 2 también se ha calculado el de “otras actividades”, porque sí que aparece esa información.

Hemos reclasificado las cuentas de resultados entre una y otra actividad, llegando a un margen directo de “actividades de mediación”, por un lado, y de “otras actividades”, por otro. Hemos calculado el indicador de eficiencia de ambas, y -en algunas ocasiones-cuando el dato era muy inadecuado, se ha considerado el índice de eficiencia de otras actividades en los requerimientos de información o seguimiento para las conclusiones particulares.

6.3. Índice de liquidez

En algunos casos el mediador, en su relación con la entidad aseguradora y con los asegurados, declara el cobro directamente de las primas del recibo de primas que emiten las entidades aseguradoras.

La presencia en las DEC de esta información hace posible ofrecer este indicador en el estudio para cada uno de los mediadores, señalando la intensidad e importancia de esta política de cobro de las primas por parte de los mediadores y de las entidades aseguradoras.

Al margen de la relación de este aspecto con las exigencias a los operadores que vienen establecidas en los apartados de los artículos 21 y 27 de la Ley de Mediación, según sean agentes vinculados de seguros o corredores de seguros, hemos creído conveniente calificar este riesgo del negocio de mediación según el peso en cada operador de esa política de cobro.

El índice resultante también debería encontrarse entre el cero y el diez, si bien hay alguna excepción entre los casi seiscientos operadores. El significado de esta ratio va desde la ausencia de riesgo en valores cero o próximos, hasta niveles de riesgo altos cuanto más próximo a diez esté el indicador.

El análisis de cualquier riesgo en el mundo empresarial ha de tener en consideración la presencia o no de controles en la organización, la reputación del personal que se responsabiliza de las actuaciones, etc., es decir, una serie de aspectos que aquí no podemos tener en cuenta.

Este indicador, junto al de eficiencia de la actividad de mediación, nos ha hecho reflexionar en aquellos casos en que sus datos ofrecían alguna cautela adicional, respecto a la necesidad de requerir más información para mitigar las dudas o para llevar a cabo un mayor seguimiento.

A modo de “manual de procedimientos”, a continuación, explicamos la aplicación de los indicadores descritos basados en los códigos DEC de los distintos modelos de declaración.

A. En relación con el modelo 1, corredores de seguros personas físicas (VP), para el cálculo de los ratios, comparaciones e índices de gestión se ha considerado lo siguiente:

1. El desglose en el modelo 1 (VP) entre "actividad de mediación" y "resto de actividades" para los conceptos de ingresos y gastos hacía interesante obtener la cuenta de resultados de cada una, operando del modo siguiente.
 - Resultados de la actividad de mediación será el obtenido de la siguiente fórmula¹³: +827+831+839-833-836-842. En el anexo número 4 aparecerá esta cuenta de resultados, en forma de lista, con una columna en valores absolutos vertical desde la cifra de ingresos por mediación al propio resultado, y otra columna en % sobre la cifra del código 827 que significa el 100% de la cifra neta de negocio de mediación y que presentará el peso de cada uno de los componentes de esta cuenta de resultados sobre aquel importe.
 - Resultado de "resto de actividades": +830+840-834-837-843, también en el anexo número 4 se presentará en valores absolutos y relativos sobre el código 830 que sería el 100% el importe neto de la cifra de negocios del “resto de actividades”.
 - La cuenta “Otros Ingresos de explotación” no diferencia entre las dos actividades. La consideraremos como componente en los resultados de la actividad de mediación.
2. Índice de eficiencia o de cobertura de gastos, comparando las siguientes columnas para las dos actividades:
 - Actividad de mediación= $(833+836+842)/(827+831+839)$.
 - Resto de actividades= $(834+837+843)/(830+840)$.

¹³ Los códigos que figuran en todo este apartado se corresponden con los que figuran en las DEC.

3. Porcentaje de comisionamiento medio declarado, cuatro índices:

- Ramo No Vida total negocio, 686/684.
- Ramo No Vida nueva producción, 690/688.
- Ramo Vida total negocio, 810/808.
- Ramo Vida nueva producción, 822/820.

Y otros cuatro más por la incorporación de honorarios profesionales en el modelo 1:

- Honorarios Profesionales volumen total de negocio, No Vida; 687/684.
- Honorarios Profesionales Nueva Producción, No Vida; 691/688.
- Honorarios Profesionales volumen total de negocio, Vida; 811/808.
- Honorarios Profesionales Nueva Producción, Vida; 823/820.

4. Primas cobradas directamente por el mediador:

- Volumen total de negocio: %Primas cobradas directamente por el mediador = 256/250.
- Nueva producción: %Primas cobradas directamente por el mediador = 284/278.
- % intereses financieros = 839/(255+284).

B. En relación con el modelo 2 (VS), corredores de seguros personas jurídicas, los ratios, comparaciones e índices de gestión aplicados en base a este modelo tomarán las siguientes consideraciones:

1. Porcentajes de comisiones medias declarado, cuatro índices:

- Ramo No Vida total negocio, 686/684.
- Ramo No Vida nueva producción, 690/688.
- Ramo Vida total negocio, 810/808.
- Ramo Vida nueva producción, 822/820.

Y otros cuatro más por la incorporación de honorarios profesionales también en el modelo 2:

- Honorarios Profesionales volumen total de negocio, No Vida; 687/684.
- Honorarios Profesionales Nueva Producción, No Vida; 691/688.
- Honorarios Profesionales volumen total de negocio, Vida; 811/808.
- Honorarios Profesionales Nueva Producción, Vida; 823/820.
- Honorarios Profesionales Nueva Producción, Vida; 823/820.

Obsérvese la total coincidencia de los códigos para estos indicadores entre VP y VS, corredores de seguros personas físicas y jurídicas.

2. Primas cobradas directamente por el mediador:

- Volumen total de negocio: %Primas cobradas directamente por el mediador = $256/250$.
- Nueva producción: %Primas cobradas directamente por el mediador = $284/278$.
- % intereses financieros = $848/(256+284)$.

Obsérvese la total coincidencia de los códigos para estos indicadores entre VP y VS, corredores de seguros personas físicas y jurídicas.

3. Del balance de situación (códigos 856 al 911) y de la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada del ejercicio 2017 (códigos del 826 al 855) elaboraremos la información agregada de todos los VS en valores absolutos y en porcentajes sobre activo y sobre pasivo más patrimonio (el balance) y en porcentaje sobre el importe de la cifra de negocios (código 826) la cuenta de resultados.

Esta situación financiera, patrimonial y económica agregada de todos los corredores de seguros sociedades obtenida será presentada en el anexo número 5, pero la importancia de esta información es merecedora, sin duda, a tener una presencia importante y expresa en el propio texto del Informe.

Debido a la gran cantidad de VS en la hoja de cálculo del anexo número 5 obtendremos adicionalmente para cada uno de los mediadores con cuadro contable en sus dos estados financieros declarados y para el conjunto de este subsector las siguientes comparaciones:

Indicadores financieros y patrimoniales

1. Estructura del Activo = $856/863$.
2. Ratio de Circulante= $863/899$.
3. Estructura del Pasivo= $890/899$.
4. Ratio de endeudamiento= $(890+899)/875$.
5. Coeficiente de capital sobre fondos propios= $877/876$.
6. Fondo de maniobra = $863-899$.

4. Hay también desglose en el modelo 2 (VS) entre "actividad de mediación" y "resto de actividades" para los conceptos de ingresos del importe neto de la cifra de negocios y otros ingresos de explotación y para los conceptos de gastos de personal y de otros gastos de explotación, y como hacíamos en el modelo 1 (VP) de corredores de seguros, obtendremos la cuenta de resultados con los márgenes directos de cada una de ellas:

- Resultados de la actividad de mediación= +827+835-838-841. En el anexo número 5 aparecerá esta cuenta de resultados, en forma de lista, con una columna en valores absolutos vertical desde la cifra de ingresos por mediación hasta alcanzar el margen directo, y otra columna en % sobre la cifra del código 827 que significa el 100% de la cifra neta de negocio de mediación que desglosará el peso de cada uno de los componentes de esta cuenta de resultados sobre este importe.
- Resultados de la "otra actividad" = +830+836-839-842, también en el anexo número 5 se presentará en valores absolutos y relativos sobre el código 830 que sería el 100% el importe neto de la cifra de negocios del "resto de actividades".

5. Índice de eficiencia o de cobertura de gastos comparando las siguientes columnas para las dos actividades:

Actividad de mediación= $(838+841)/(827+835)$.

Resto de actividades= $(839+842)/(830+840)$.

C. En relación con el modelo 3 (AV), que cumplimentan los agentes de seguros vinculados personas físicas a ratios, comparaciones e índices de gestión aplicados en base a este modelo tomarán las siguientes consideraciones:

1. Índice de eficiencia, obtenido como resultado de comparar sus ingresos y gastos a modo de ratio.

Un índice que llamamos de eficiencia, y que no necesita de mayor acompañamiento dado que no hay separación entre los ingresos y los gastos afectos a la actividad de mediación y "resto de actividades" y que se plantea como la totalidad de GASTOS/ total INGRESOS.

Los códigos tenidos en cuenta para su cálculo son 829/823.

Un resultado mayor que 1 significaría que ha declarado pérdidas, los resultados obtenidos inferiores a 1 nos permiten afirmar, y cuando más se alejan de este valor, que consumen menos gastos para la obtención de sus ingresos.

2. También se pudo observar cómo en el ejercicio 2017 sus porcentajes de participación en los ingresos mantenían coherencia con los de sus gastos, en relación al conjunto de los 23 agentes.
3. La ausencia, en general, de información de gestión y financiera para poder efectuar una comparación intersectorial de un volumen considerable de mediadores, no era tal para analizar la situación de las comisiones medias, además de la información de estos operadores en la Comunitat Valenciana, la DGSFP ofrece información en sus Informes (del sector Seguros más Fondos de Pensiones y el de Mediadores) que nos ha permitido ver su comportamiento y tratar de evaluar, a la vista de estos resultados la calidad de la información declarada.

No se pretende dar ninguna opinión profesional, sería un trabajo de auditoría el que pudiera permitirlo y no son objeto de auditoría las personas físicas, pero sí aplicar procedimientos analíticos para detectar incoherencias en la información que pudieran ser explicadas oportunamente a requerimiento de los órganos encargados de la supervisión.

Porcentajes de comisiones medias declaradas, cuatro índices:

- Ramo No Vida total negocio, 640/638.
 - Ramo No Vida nueva producción, 643/641.
 - Ramo Vida total negocio, 808/806.
 - Ramo Vida nueva producción, 817/815.
4. También, hemos querido indagar en aquellos agentes vinculados de seguros que en nombre de las compañías de seguros cobran las primas directamente de los asegurados, además de la exigencia legal de disponer de una capacidad financiera para evaluar el que hemos denominado riesgo de liquidez ante excepcionales casos de fraude.

Los códigos que nos permitieron obtener este indicador fueron los siguientes:

Primas cobradas directamente por el mediador:

- Volumen total de negocio: %Primas cobradas directamente por el mediador = 256/250.
- Nueva producción: %Primas cobradas directamente por el mediador = 284/278.
- % intereses financieros = 821/(256+284).

En estas tareas de evaluación (calidad de la información declarada y riesgo de liquidación de las primas menos las comisiones a las entidades de seguros) recibirán una nota en función de los datos de cada cual, y en el primer caso en relación con las medias del este segmento también.

D. En relación con el modelo 4 (AVS), es básicamente una repetición de lo descrito para el modelo anterior, que cumplimentan los agentes vinculados de seguros personas jurídicas, los ratios, comparaciones e índices de gestión aplicados en base al este modelo tomarán las siguientes consideraciones:

1. Índice de eficiencia, obtenido como resultado de comparar sus ingresos y gastos a modo de ratio.

Un índice que llamamos de eficiencia, y que tampoco necesita de mayor acompañamiento dado que no hay separación entre los ingresos y los gastos afectos a la actividad de mediación y “resto de actividades” y que se plantea como la totalidad de GASTOS/ total INGRESOS.

Los códigos tenidos en cuenta para su cálculo son 832/836.

Un resultado mayor que 1 significaría que ha declarado pérdidas, los resultados obtenidos inferiores a 1 nos permiten afirmar, y cuando más se alejan de este valor, que consumen menos gastos para la obtención de sus ingresos.

2. También se observó cómo se comportaban en el ejercicio 2017 sus porcentajes de ingresos y gastos en relación al conjunto de los 42 agentes vinculados, sí su porcentaje de participación en los ingresos mantenía coherencia con los de sus gastos.

3. Porcentajes de comisiones medias declarado, cuatro índices:

- Ramo No Vida total negocio, 640/638.
- Ramo No Vida nueva producción, 643/641.
- Ramo Vida total negocio, 808/806.
- Ramo Vida nueva producción, 820/818.

4. Primas cobradas directamente por el mediador:
 - Volumen total de negocio: %Primas cobradas directamente por el mediador = 256/250.
 - Nueva producción: %Primas cobradas directamente por el mediador = 284/278.
 - % intereses financieros = 830/(256+284).
5. También se ha querido observar cómo en el ejercicio 2017 sus porcentajes de participación en los ingresos mantenían coherencia con los de sus gastos, en relación con el conjunto de las 43 agencias vinculadas personas jurídicas.

El paralelismo en la información de estos modelos números 3 y 4 de agentes mediadores de seguros vinculados societarios o personas físicas ha hecho posible aplicar idénticos procedimientos (y también se repiten varios de los códigos en los componentes de los índices).

Terminamos este apartado como lo iniciábamos, en base a las características de cada uno de los cuatro modelos (1-VP, 2-VS, 3-AV y 4-AVS), se han ido diseñando las herramientas, los procedimientos o los indicadores con el mayor grado de homogeneización posible para que resultaran idóneos para alcanzar las conclusiones que perseguíamos en el estudio.

6.4. Rangos y variables para determinar requerimientos y seguimiento de mediadores

Para resolver los indicadores de requerimiento hemos considerado los rangos que se muestran en la tabla 6.1; mientras que los rangos de seguimiento los podemos ver en la tabla 6.2, para todo el conjunto de mediadores.

Tabla 6.1. Rangos para requerimientos de información

	Agentes vinculados de seguros Personas Físicas (AV)	Agentes vinculados de seguros Personas Jurídicas (AVS)	Corredores de seguros Personas Físicas (VP)	Sociedad Correduría de seguros (VS)
Número de Operadores	23	43	154	353
Calidad de la Información	Inferior a 4	Inferior a 4	Inferior a 4	Inferior a 4
Riesgo de Liquidez	Superior a 6	Superior a 6	Superior a 6	Superior a 6
Índice Eficiencia Mediación	Inferior a 10% y Superior al 100%	Inferior al 10% y Superior al 100%	Inferior al 10% y Superior al 100%	Inferior al 10% y Superior al 100%
Índice Eficiencia Otras Actividades Indicadores financieros y patrimoniales	No aplica	No aplica	Superior al 100% y negativos	Superior al 100% y negativos
	No aplica	No aplica	No aplica	Inferior a 4

Nota: Se recuerda que el índice de eficiencia se desdobra en dos en VP y VS (de “mediación”, y “otras actividades”).

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6.2. Rangos para Sugerencia de Seguimiento para todos los mediadores operativos.

	Agentes vinculados de seguros Personas Físicas (AV)	Agentes de Seguros Personas Jurídicas (AVS)	Corredores de seguros Personas Físicas (VP)	Sociedad Correduría de seguros (VS)
Seguimiento	Para los que excedan del rango de seguimiento en dos o más indicadores	Para los que excedan del rango de seguimiento en dos o más indicadores	Para los que excedan del rango de seguimiento en dos o más indicadores	Para los que excedan del rango de seguimiento en dos o más indicadores

Nota: Se recuerda que los indicadores económico-financieros no han sido considerados.

Fuente: Elaboración propia.

7. Metodología para su análisis

Planificamos el estudio sobre la información recibida calculando inicialmente los indicadores para cada una de las cuatro clases de mediadores que se hallan registrados en la Comunitat Valenciana.

En primer lugar, se analiza (en el caso de los agentes vinculados de seguros personas físicas y personas jurídicas se muestra el orden en el apartado siguiente) la estructura y composición de la cuenta de resultados de estos mediadores.

En segundo lugar, se quiso analizar la variación de sus gastos y de sus ingresos (o de sus resultados si era más significativo para el estudio) en el conjunto de cada subgrupo, observando desviaciones significativas entre su participación en los ingresos y entre sus gastos en relación con el total.

En tercer lugar, en línea con lo anterior, calculamos el índice de eficiencia de la actividad de mediación para conocer la cobertura de los gastos (inspirándonos en la ratio de eficiencia del sector bancario o de la eficiencia comercial de entidades no financieras).

Continuamos, dado el alto nivel de información facilitada por la DGSFP además de la obtenida en el propio estudio, con las comisiones medias, tanto en el volumen total de negocio y en nueva producción, como en los ramos de No Vida y Vida.

El índice de eficiencia y el nivel de comisiones medias nos darán una nueva medición y nos permitirá efectuar una calificación acerca de la calidad y robustez de la información para cada uno de los agentes vinculados de seguros.

Otro objetivo planteado, que preocupa a los encargados de la supervisión de estos mediadores (como preocupa a todos los supervisores en relación a la actuación de los supervisados), era poder encontrar algún indicio de riesgo de fraude en la actuación de los mismos.

La posibilidad de que los mediadores puedan cobrar de los asegurados el importe de las primas, para posteriormente liquidar estas primas y sus comisiones con la entidad aseguradora, ofrece un riesgo de negocio (hemos llamado riesgo de liquidez). Este riesgo se produce cuando, por razones de fraude, no se lleva a cabo el proceso de liquidación con la compañía aseguradora. La práctica del cobro de las primas por los agentes de seguros está poco extendida, en general, y hemos tratado de calificar ese riesgo de forma simple como medida de un potencial riesgo. En este caso, la

puntuación también va de 0 a 10 (menor a mayor riesgo). El valor cero significa que los agentes vinculados de seguros o los corredores de seguros no cobran primas de sus asegurados, mientras que el valor diez informa de que cobran la totalidad de las primas devengadas por los asegurados de su cartera de mediación (de nueva producción o del volumen total del negocio). Para esta valoración no hemos aplicado ningún peso en el indicador de eficiencia ni se ha considerado análisis de control interno de los operadores, que también tendría influencia en este riesgo.

Este orden de menor a mayor complejidad en la obtención de indicadores ha sido el seguido en el estudio. Además, teniendo en cuenta el número de mediadores, se obtuvo primero para los veinticinco agentes de seguros personas físicas, se continuó con las cuarenta y dos sociedades de agencia de seguros vinculada, en tercer lugar, se acometió el estudio de los ciento sesenta y seis corredores de seguros personas físicas.

Tabla 7.1. Número de mediadores registrados Comunitat Valenciana, con información en la base de datos y eliminaciones

	Agentes vinculados de seguros Personas Físicas (AV)	Agentes vinculados de seguros Personas Jurídicas (AVS)	Corredores de seguros Personas Físicas (VP)	Sociedad Correduría de seguros (VS)
Número de mediadores registrados	25	42	166	363
Número de mediadores en la base de datos	25	43	165	350
Eliminaciones	2	0	11	13
Índice Económico-Fro.				208(*)
Total	23	43	154	155(**)

(*) Estos mediadores no han sido considerados por no tener información contable completa y correcta.

(**) Estos mediadores han sido contemplados en el caso de los indicadores financieros y patrimoniales al estar completa y correcta la información contable.

Finalmente, con una mayor complejidad (incorporaba indicadores financieros y patrimoniales) y un mayor número de mediadores, las trescientas sesenta y tres sociedades de correduría de seguros.

Detallamos en la tabla 7.1 el número de mediadores registrados en la Comunitat Valenciana, el número de mediadores con información en la base de datos y las eliminaciones de mediadores practicadas sobre la base de datos.

Estas eliminaciones fueron decididas tras una presentación del borrador del estudio de mediadores (estudio preliminar sujeto a discusión), con el objetivo de no desvirtuar al resto de informaciones.

Las diferencias entre mediadores registrados y mediadores en la base de datos se explican por los movimientos de altas y bajas que se producen en el Registro. Todas las eliminaciones para reformular el trabajo preliminar tenían que ver con lo anterior y también con datos que eran claramente erróneos.

8. Resultado económico de la actividad

8.1. Los agentes vinculados de seguros personas físicas

8.1.1. Estructura y composición de los ingresos y gastos de los agentes vinculados de seguros personas físicas (AV) en 2017

La estructura y composición de los ingresos de los agentes vinculados de seguros (AV) en 2017 proceden, en su inmensa mayoría, de las comisiones devengadas en el ejercicio, con una concentración en cinco operadores, que alcanzan más del cincuenta por ciento de los ingresos.

La ausencia de ingresos financieros, dado el actual escenario de bajos tipos de interés, tiene dos excepciones: un operador y un mediador (AV), con un valor distinto de cero en el caso de “Otros ingresos”.

Esta concentración en cinco mediadores (de los 23 analizados) de los ingresos por comisiones se presenta a continuación:

Tabla 8.1. Cuota de mercado cinco principales mediadores

% operador	Cuota mercado acumulada
20,94%	20,94%
9,80%	30,74%
9,79%	40,53%
9,24%	49,77%
8,03%	57,80%

La distribución de los gastos está un poco más repartida entre sus componentes, destacando la presencia de gastos de formación continua en dos operadores. Sorprende la declaración de uno de ellos que únicamente reconoce este concepto de gastos y ausencia de las demás partidas. Una mayor repercusión en la cuenta de resultados de algunos agentes vinculados de seguros lo tienen los gastos financieros (poca o nula incidencia en general de ingresos financieros en la mayoría de ellos). Y, por seguir destacando lo más llamativo, casi la mitad de los operadores únicamente reconocen este concepto de gastos, siendo cero el epígrafe de “Otros gastos”.

Tabla 8.2. Estructura y composición de los ingresos

Porcentaje total (estructura)			Porcentaje total (composición)			
Comisiones A820	Financieros A821	Otros A822	Comisiones A820	Financieros A821	Otros A822	Total A823
100,00%	0,00%	0,00%	20,99%	0,00%	0,00%	20,94%
100,00%	0,00%	0,00%	1,97%	0,00%	0,00%	1,97%
100,00%	0,00%	0,00%	1,51%	0,00%	0,00%	1,51%
100,00%	0,00%	0,00%	0,99%	0,00%	0,00%	0,99%
100,00%	0,00%	0,00%	4,90%	0,00%	0,00%	4,88%
97,33%	0,00%	2,67%	9,56%	0,00%	100,00%	9,80%
100,00%	0,00%	0,00%	3,34%	0,00%	0,00%	3,33%
99,85%	0,15%	0,00%	5,60%	100,00%	0,00%	5,59%
100,00%	0,00%	0,00%	4,86%	0,00%	0,00%	4,85%
100,00%	0,00%	0,00%	8,05%	0,00%	0,00%	8,03%
100,00%	0,00%	0,00%	4,44%	0,00%	0,00%	4,43%
100,00%	0,00%	0,00%	0,44%	0,00%	0,00%	0,44%
100,00%	0,00%	0,00%	0,29%	0,00%	0,00%	0,29%
100,00%	0,00%	0,00%	1,44%	0,00%	0,00%	1,44%
100,00%	0,00%	0,00%	9,26%	0,00%	0,00%	9,24%
100,00%	0,00%	0,00%	3,94%	0,00%	0,00%	3,93%
100,00%	0,00%	0,00%	3,01%	0,00%	0,00%	3,00%
100,00%	0,00%	0,00%	9,81%	0,00%	0,00%	9,79%
100,00%	0,00%	0,00%	0,54%	0,00%	0,00%	0,54%
100,00%	0,00%	0,00%	0,48%	0,00%	0,00%	0,48%
100,00%	0,00%	0,00%	1,52%	0,00%	0,00%	1,52%
100,00%	0,00%	0,00%	0,23%	0,00%	0,00%	0,23%
100,00%	0,00%	0,00%	2,81%	0,00%	0,00%	2,80%
99,73%	0,01%	0,26%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.3. Estructura de gastos

Costes de personal A824	Comisiones auxiliares A825	Formación continua A826	Financieros A827	Otros A828	Total A829
41,91%	0,00%	4,97%	12,47%	40,65%	100,00%
100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	15,02%	84,98%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
74,50%	0,00%	0,00%	0,00%	25,50%	100,00%
40,56%	0,00%	0,00%	0,00%	59,44%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,36%	2,89%	96,75%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
37,91%	0,00%	1,58%	0,00%	60,51%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
81,40%	4,65%	0,00%	13,95%	0,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
29,30%	6,48%	1,42%	21,10%	41,70%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	30,74%	69,26%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
42,67%	0,89%	1,42%	5,83%	49,19%	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.2. Variación de ingresos y gastos agentes vinculados de seguros (AV) respecto al sector en 2017

La foto fija de un solo periodo de esta variación de ingresos y gastos no permite conclusiones rotundas. El análisis de su tendencia durante varios años podría dar mayor seguridad a las previsiones futuras. En la tabla 5.8 se muestran cinco columnas, con los siguientes conceptos: la totalidad de ingresos; la totalidad de gastos; el resultado en valores absolutos; su peso en ingresos; y su peso en gastos por cada AV.

Tabla 8.4. % peso en ingresos y gastos por mediador.

Total Ingresos A823	Total Gastos A829	Resultado A830	% peso en ingresos A823	% peso en gastos A829
169.677	-67.765	101.912	20,94%	21,44%
15.930	-15.163	767	1,97%	4,80%
12.201	-1.491	10.710	1,51%	0,47%
8.000	-4.000	4.000	0,99%	1,27%
39.564	-13.120	26.444	4,88%	4,15%
79.422	-53.134	26.288	9,80%	16,81%
27.000	-8.018	18.982	3,33%	2,54%
45.335	-12.778	32.557	5,59%	4,04%
39.274	-9.744	29.530	4,85%	3,08%
65.093	-26.526	38.567	8,03%	8,39%
35.902	-25.323	10.579	4,43%	8,01%
3.579	-500	3.079	0,44%	0,16%
2.336	-318	2.018	0,29%	0,10%
11.657	-6.655	5.002	1,44%	2,11%
74.863	-21.500	53.363	9,24%	6,80%
31.854	-11.405	20.449	3,93%	3,61%
24.305	-1.576	22.729	3,00%	0,50%
79.321	-28.108	51.213	9,79%	8,89%
4.347	-304	4.043	0,54%	0,10%
3.906	-275	3.631	0,48%	0,09%
12.289	-150	12.139	1,52%	0,05%
1.828	-1.776	52	0,23%	0,56%
22.710	-6.434	16.276	2,80%	2,04%
810.393	-316.063	494.330	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.3. Índice de eficiencia de agentes vinculados de seguros (AV) en 2017

Nos indica el porcentaje de ingresos que cada operador necesita para cubrir o absorber los gastos de la actividad de mediación.

Preocupan las ratios cercanas al cien por cien, y tranquilizan los que se encuentran en torno a la media de la muestra de estos mediadores (el 39%). Como reflexionábamos en el apartado anterior, esta misma referencia o indicador obtenido durante varios años sería de mayor utilidad para explicar su tendencia.

Tabla 8.5. Índice de eficiencia mediadores

Índice de eficiencia
39,94%
95,19%
12,22%
50,00%
33,16%
66,90%
29,70%
28,19%
24,81%
40,75%
70,53%
13,97%
13,61%
57,09%
28,72%
35,80%
6,48%
35,44%
6,99%
7,04%
1,22%
97,16%
28,33%
39,00%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.4. Comisiones medias, volúmenes totales de negocio y nueva producción (Vida y No Vida) de agentes vinculados de seguros (AV) en 2017

El porcentaje de comisiones medias declaradas ha podido ser calculado con facilidad y, lo más importante, se puede comparar con las medias obtenidas de la totalidad de agentes vinculados en el ámbito de la Comunitat Valenciana y también con los datos de los mediadores inscritos en la DGSFP.

No hemos considerado necesario desglosar el ramo de No Vida en sus distintos sub-ramos para estos comentarios globales en relación con la actividad de mediación que, sin duda, hubiera perfeccionado el estudio, los resultados y las conclusiones. Las comisiones medias en el ejercicio 2017 para el conjunto de los agentes de seguros personas físicas aparecen en la última fila de la tabla 8.6.

Tabla 8.6. Porcentaje de comisionamiento medio declarado

Ramo No Vida Total Negocio	Ramo No Vida Nueva Producción	Ramo Vida Total Negocio	Ramo Vida Nueva Producción
14,53%	15,68%	7,91%	19,84%
15,91%	11,36%	6,83%	
14,93%	13,47%	19,89%	
7,41%	7,53%		
11,35%	10,73%	24,99%	20,00%
18,44%	16,95%	5,35%	0,73%
21,45%	20,40%	18,64%	
12,88%	11,92%	1,98%	21,09%
11,26%	9,82%	3,06%	
14,74%	14,40%	5,37%	1,06%
12,29%	11,12%	3,66%	0,19%
17,88%	11,26%	5,08%	
10,51%	10,09%	0,00%	1,93%
7,39%	8,14%	2,04%	
13,72%	12,90%		
8,74%	9,49%	0,94%	1,29%
14,26%	12,17%	0,39%	0,19%
16,74%	15,56%	0,51%	3,91%
11,48%	10,99%	6,55%	
14,28%	12,46%		
12,83%	11,99%	0,00%	7,67%
	16,55%	2,23%	60,00%
12,82%	12,52%		
13,81%	12,54%	2,04%	1,64%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.5. Comisiones cobradas por los mediadores agentes vinculados de seguros (AV) en 2017

El análisis de las primas cobradas en el volumen total de negocio y nueva producción en este canal de agentes de seguros personas físicas indica que cinco mediadores realizan esta práctica de cobro de comisiones, de los que uno de ellos lo hace en la totalidad de sus primas intermediadas; otro operador lo hace en un altísimo porcentaje y los cuatro restantes en mucha menor proporción. Conviene destacar que, debido al tipo de interés nulo que las entidades financieras practican para remunerar los saldos captados de sus clientes, la ratio de los intereses financieros declarados, en relación con este volumen de liquidez percibido por los agentes, genera un dato nulo; si bien, el porcentaje de interés financiero en el dato global supone un valor insignificante (0,004%).

Tabla 8.7. % primas cobradas sobre primas intermediadas de o sin cobertura inmediata.

Volumen Total de Negocio		Nueva Producción		% Intereses financieros
% Primas cobradas de cobertura inmediata	% Primas cobradas sin cobertura inmediata	% Primas cobradas de cobertura inmediata	% Primas cobradas sin cobertura inmediata	
15,0%	0,0%	10,0%	0,0%	0,000%
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
67,0%	33,8%	96,0%	0,0%	0,000%
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
60,0%	0,0%	55,0%	0,0%	0,000%
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,000%
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
7,5%	0,0%	14,0%	0,0%	0,000%
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	0,0%	0,0%	n.a.
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	n.a.
15,3%	1,6%	18,3%	0,0%	0,004%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.6. Calificación del índice de calidad de la información declarada por los agentes vinculados de seguros (AV) en 2017

El comentario individual sobre los 23 agentes vinculados efectuado en la fase preliminar del trabajo no permitía su extensión a los 596 mediadores, resultando más eficaz proceder a una valoración de la calidad de la información declarada por los AV en base a cinco datos obtenidos para cada uno de ellos. Esta ponderación (que puede mejorarse con la experiencia en años venideros y añadiendo aspectos subjetivos) ha pretendido repartir los diez puntos de la calificación más alta entre las cinco columnas, cuando hubiera datos en todas ellas, o repartir esta puntuación cuando hubiera cuatro o tres columnas de manera proporcional (2 puntos, en el primer caso, 2,5 puntos en caso de haber cuatro y 3,3 puntos en el supuesto de 3 columnas).

Tabla 8.8. Cálculo calificación calidad información declarada

Índice de eficiencia	Desviaciones relativas respecto a la media (%)				Calificación "teórica"
	Ramo No Vida Total Negocio	Ramo No Vida Nueva Producción	Ramo Vida Total Negocio	Ramo Vida Nueva Producción	
0,02	0,05	0,25	2,88	11,12	5,00
1,44	0,15	0,09	2,35	n.d.	5,00
0,69	0,08	0,07	8,75	n.d.	5,00
0,28	0,46	0,40	n.d.	n.d.	5,00
0,15	0,18	0,14	11,26	11,22	6,00
0,72	0,34	0,35	1,62	0,55	2,00
0,24	0,55	0,63	8,14	n.d.	2,50
0,28	0,07	0,05	0,03	11,88	7,00
0,36	0,18	0,22	0,50	n.d.	6,25
0,04	0,07	0,15	1,63	0,35	7,00
0,81	0,11	0,11	0,79	0,89	4,00
0,64	0,29	0,10	1,49	n.d.	3,75
0,65	0,24	0,20	1,00	0,18	6,00
0,46	0,47	0,35	0,00	n.d.	6,25
0,26	0,01	0,03	n.d.	n.d.	8,33
0,08	0,37	0,24	0,54	0,21	7,00
0,83	0,03	0,03	0,81	0,89	4,00
0,09	0,21	0,24	0,75	1,39	6,00
0,82	0,17	0,12	2,21	n.d.	5,00
0,82	0,03	0,01	n.d.	n.d.	6,67
0,97	0,07	0,04	1,00	3,68	4,00
1,49	n.d.	0,32	0,09	35,66	3,75
0,27	0,07	0,00	n.d.	n.d.	8,33

Fuente: Elaboración propia.

8.1.7. Calificación del índice de riesgo de liquidez de los agentes vinculados de seguros (AV) en 2017

La política por parte de los mediadores del cobro de las primas emitidas se ha querido también cuantificar como indicador de un riesgo del negocio, que también puede mejorarse con la experiencia de varios años y, muy importante, conociendo la existencia o no de controles internos en la actividad de mediación del operador. Recordamos que no conocemos quién se halla detrás de este dato, que cabe interpretar de la siguiente manera: ahora la puntuación 10 indica la existencia de riesgo. Concretamente, 10 es la calificación de un operador, otro presenta una puntuación cercana al 10, un tercero por encima de 5 y los dos restantes se alejan de ese valor. Para uno de ellos no es posible su cálculo, y los 17 restantes no incurren en este riesgo de liquidez (no efectúan cobros de las primas a los asegurados).

Tabla 8.9. Cálculo riesgo de liquidez (liquidación de primas)

Riesgo de liquidez
1,39
0,00
0,00
0,00
9,92
0,00
5,96
0,00
0,00
10,00
0,00
0,00
0,00
0,00
0,00
0,00
0,00
0,00
0,00
0,00
0,88
0,00
0,00
0,00
n.d.
0,00
1,72

Fuente: Elaboración propia.

8.2. Los agentes de seguros personas jurídicas (AVS)

8.2.1. Estructura y composición de los ingresos y gastos de los agentes vinculados de seguros personas jurídicas (AVS) en 2017.

Los porcentajes de importancia de los diferentes conceptos de gastos en atención a su naturaleza en el total de estos tiene a los costes de personal como el más representativo, seguido de “otros gastos”; en tercer lugar, las comisiones abonadas, seguida de gastos financieros y, en último lugar, por formación continua en datos medios del conjunto de estos mediadores, como se observa en la última de las filas subrayada de la tabla 8.10.

Un análisis más exhaustivo nos presenta dos agentes con el ciento por ciento de los gastos en el concepto global de “otros gastos” y otros con porcentajes muy altos de gastos financieros como datos más relevantes.

8.2.2. Variación de los ingresos y gastos de los agentes vinculados de seguros personas jurídicas (AVS) respecto al sector en 2017

La tabla 8.12 muestra la importancia de los ingresos, gastos y resultado de cada AVS, en el total de estos conceptos

Destacan aquellos mediadores que, al declarar pérdidas, su contribución al resultado agregado es negativo. En el sentido contrario se observa que tres mediadores representan el cuarenta por ciento aproximadamente del resultado. Los datos nos permiten valorar la diferencia entre el porcentaje de ingresos y gastos de cada uno de los mediadores respecto al total de este colectivo de agentes (AVS).

8.2.3. Índice de eficiencia de los agentes vinculados de seguros personas jurídicas (AVS) en 2017.

El índice por encima de 100, recordamos, revela que los AVS no ha sido capaz de absorber los gastos con los ingresos del periodo, se encuentra en resultados negativos, presentando esta situación seis de los cuarenta y tres operadores.

Para el conjunto de este subsector, el coeficiente se sitúa en el 82,77 %, necesitando destinar de media, por cada 100 euros de ingresos, casi 83 euros a gastos en la actividad de mediación.

En la tabla 8.13, como en la tabla 8.12, se observa los seis mediadores que han declarado pérdidas en su actividad de mediación en 2017.

Tabla 8.10. Estructura de gastos

Costes de personal A827	Comisiones abonadas A828	Formación continua A829	Gastos financieros A830	Otros gastos A831
95,57%	0,00%	1,08%	0,00%	3,36%
0,00%	0,00%	0,00%	8,65%	91,35%
4,75%	0,00%	0,00%	0,00%	95,25%
0,00%	0,00%	0,00%	0,42%	99,58%
70,96%	0,00%	0,00%	0,78%	28,26%
54,83%	0,00%	1,71%	0,00%	43,46%
83,86%	4,45%	0,36%	0,29%	11,04%
0,00%	69,23%	0,00%	0,00%	30,77%
61,47%	0,00%	0,00%	4,98%	33,54%
45,61%	3,83%	0,00%	50,56%	0,00%
98,82%	0,00%	0,00%	0,00%	1,18%
81,40%	0,00%	0,00%	0,08%	18,51%
68,82%	0,00%	0,00%	0,24%	30,94%
98,40%	0,00%	0,00%	0,00%	1,60%
31,67%	24,66%	1,82%	1,44%	40,42%
0,00%	0,00%	0,00%	8,61%	91,39%
100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
21,47%	0,00%	0,00%	1,20%	77,33%
96,03%	0,00%	0,00%	0,18%	3,79%
93,17%	0,00%	0,00%	0,00%	6,83%
73,74%	0,00%	0,00%	0,00%	26,26%
100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
79,89%	0,00%	0,98%	0,00%	19,13%
37,05%	0,00%	0,00%	0,00%	62,95%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
94,84%	0,00%	0,00%	0,00%	5,16%
99,29%	0,00%	0,00%	0,71%	0,00%
69,88%	0,00%	0,00%	0,00%	30,12%
85,10%	0,00%	0,00%	0,00%	14,90%
41,77%	0,00%	0,00%	0,04%	58,18%
39,72%	0,00%	0,00%	0,32%	59,96%
61,64%	6,18%	0,00%	0,80%	31,39%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
62,61%	36,88%	0,00%	0,28%	0,24%
77,47%	0,00%	4,70%	17,83%	0,00%
51,52%	33,56%	6,23%	0,00%	8,68%
54,68%	15,24%	0,00%	0,02%	30,06%
23,54%	22,71%	0,00%	7,90%	45,86%
57,99%	0,00%	0,00%	0,97%	41,04%
93,46%	0,00%	0,00%	0,00%	6,54%
52,44%	24,63%	0,00%	0,00%	22,93%
15,96%	0,00%	0,23%	3,01%	80,80%
71,52%	0,00%	0,00%	0,00%	28,48%
56,40%	7,15%	0,32%	3,00%	33,13%

Tabla 8.11. Pesos de cada concepto de gastos de cada agente

Costes de personal A827	Comisiones abonadas A828	Formación continua A829	Gastos financieros A830	Otros gastos A831
4,69%	0,00%	9,31%	0,00%	0,28%
0,00%	0,00%	0,00%	0,04%	0,04%
0,12%	0,00%	0,00%	0,00%	4,05%
0,00%	0,00%	0,00%	0,22%	4,64%
2,19%	0,00%	0,00%	0,45%	1,48%
0,89%	0,00%	4,89%	0,00%	1,20%
6,42%	2,69%	4,89%	0,42%	1,44%
0,00%	9,87%	0,00%	0,00%	0,95%
4,18%	0,00%	0,00%	6,37%	3,89%
2,97%	1,96%	0,00%	61,78%	0,00%
0,84%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%
3,17%	0,00%	0,00%	0,06%	1,23%
1,97%	0,00%	0,00%	0,13%	1,51%
1,95%	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%
2,69%	16,51%	27,23%	2,29%	5,84%
0,00%	0,00%	0,00%	0,05%	0,05%
4,84%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3,78%	0,00%	0,00%	3,95%	23,16%
2,68%	0,00%	0,00%	0,10%	0,18%
2,47%	0,00%	0,00%	0,00%	0,31%
4,59%	0,00%	0,00%	0,00%	2,78%
0,30%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
1,99%	0,00%	4,30%	0,00%	0,81%
2,65%	0,00%	0,00%	0,00%	7,68%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,42%
3,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,29%
1,38%	0,00%	0,00%	0,19%	0,00%
1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	1,24%
4,45%	0,00%	0,00%	0,00%	1,33%
0,77%	0,00%	0,00%	0,01%	1,82%
2,14%	0,00%	0,00%	0,32%	5,50%
2,66%	2,10%	0,00%	0,65%	2,30%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,31%
8,02%	37,24%	0,00%	0,66%	0,05%
3,68%	0,00%	39,44%	15,92%	0,00%
0,33%	1,69%	7,04%	0,00%	0,09%
9,85%	21,66%	0,00%	0,06%	9,22%
0,25%	1,87%	0,00%	1,55%	0,82%
2,21%	0,00%	0,00%	0,70%	2,66%
1,20%	0,00%	0,00%	0,00%	0,14%
1,19%	4,40%	0,00%	0,00%	0,88%
1,16%	0,00%	2,91%	4,09%	9,96%
0,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,37%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Tabla 8.12. Pesos de ingresos, gastos y resultados de cada agente

Ingresos A826	Gastos A832	Resultado A833
5,10%	2,77%	16,32%
0,02%	0,02%	0,05%
1,21%	1,41%	0,27%
2,13%	1,54%	4,95%
1,44%	1,74%	0,03%
1,05%	0,91%	1,73%
3,70%	4,32%	0,71%
1,02%	1,02%	1,00%
2,13%	3,84%	-6,08%
3,11%	3,67%	0,40%
0,90%	0,48%	2,95%
1,78%	2,20%	-0,20%
2,14%	1,61%	4,63%
1,11%	1,12%	1,09%
4,39%	4,79%	2,46%
0,17%	0,02%	0,89%
4,02%	2,73%	10,20%
8,78%	9,92%	3,28%
1,29%	1,58%	-0,09%
1,09%	1,50%	-0,88%
4,16%	3,51%	7,27%
0,25%	0,17%	0,67%
0,89%	1,41%	-1,60%
3,72%	4,04%	2,16%
0,49%	0,47%	0,57%
2,12%	1,85%	3,41%
2,07%	0,78%	8,26%
1,13%	1,36%	0,02%
2,41%	2,95%	-0,19%
1,01%	1,04%	0,87%
2,78%	3,04%	1,53%
2,03%	2,43%	0,11%
0,35%	0,10%	1,55%
6,93%	7,22%	5,56%
2,76%	2,68%	3,11%
0,33%	0,36%	0,16%
10,72%	10,16%	13,41%
0,55%	0,59%	0,37%
2,15%	2,15%	2,18%
1,11%	0,72%	2,99%
1,49%	1,28%	2,54%
3,54%	4,08%	0,91%
0,43%	0,43%	0,44%
100,00%	100,00%	100,00%

Tabla 8.13. Índice de eficiencia

Índice de eficiencia
44,90%
58,35%
96,23%
59,99%
99,69%
71,72%
96,68%
83,02%
149,15%
97,79%
43,78%
101,98%
62,60%
83,12%
90,33%
9,33%
56,24%
93,56%
101,24%
113,92%
69,88%
54,53%
131,08%
89,97%
79,83%
72,26%
31,33%
99,62%
101,38%
85,09%
90,50%
99,08%
24,23%
86,19%
80,54%
91,63%
78,45%
88,57%
82,54%
53,69%
70,75%
95,56%
82,63%
82,77%

8.2.4. Comisiones medias, volúmenes totales de negocio y nueva producción (Vida y No Vida) de los agentes vinculados de seguros personas jurídicas (AVS) en 2017

Las comisiones medias declaradas tanto para el ramo de No Vida, como en el de Vida se subrayan al final de la tabla 8.14. En general, reconocen negocio en los dos ramos, excepto un mediador que no declara comisiones en Vida, ni en volumen total de negocio ni en nueva producción. En algunos casos, otros operadores no reconocen comisiones Vida para nueva producción.

8.2.5. Calificación del índice de calidad de información declarada por los agentes vinculados de seguros personas jurídicas (AVS) 2017

En ocasiones anteriores (en los apartados de procedimientos, de metodología y en la explicación de este punto en los AV) se han explicado los criterios seguidos para que podamos hacernos una idea de la calidad de la información declarada (tabla 8.15).

8.2.6. Calificación del índice de riesgo de liquidez de los agentes vinculados personas jurídicas (AVS) 2017.

En este caso solo llama la atención uno de los mediadores, ya que sobrepasa el nivel de cinco puntos. Los datos totales, de este análisis y este subsector de AVS, indican que el porcentaje de primas cobradas de cobertura inmediata del volumen total de negocio es el 3,9%, mientras que es el 3,7% para la nueva producción. No hay porcentaje de primas cobradas sin cobertura inmediata para volumen total de negocio y nueva producción (tabla 8.16).

Tabla 8.14. Porcentaje de comisionamiento medio declarado

Ramo No Vida Total Negocio	Ramo No Vida Nueva Producción	Ramo Vida Total Negocio	Ramo Vida Nueva Producción
13,84%	14,49%	5,20%	4,86%
0,00%	0,00%	0,31%	
12,72%	12,88%	5,42%	
13,44%	9,91%	10,17%	4,66%
15,00%	14,52%	6,93%	29,41%
4,73%	11,37%	1,23%	0,36%
26,43%	38,84%	94,81%	100,00%
16,34%	17,34%	1,07%	0,22%
13,98%	16,14%	9,55%	16,10%
13,34%	13,88%	64,05%	2,37%
12,28%	12,48%	11,00%	
13,87%	12,54%	1,50%	5,38%
11,31%	13,10%	13,26%	13,02%
11,76%	10,58%	0,18%	0,00%
15,56%	15,41%	0,46%	0,09%
13,66%	14,34%		
16,32%	14,51%	14,08%	22,96%
31,72%	17,64%	5,67%	1,66%
19,91%	14,36%	0,96%	0,53%
13,58%	9,05%	5,67%	
21,10%	15,53%	18,41%	31,11%
13,22%	9,69%	1,28%	1,90%
14,71%	14,08%	3,03%	3,66%
14,83%	15,04%	7,74%	2,39%
14,30%	13,80%	12,41%	12,41%
12,23%	11,43%	3,07%	2,37%
12,36%	11,29%	2,01%	15,06%
14,67%	15,21%	4,89%	3,97%
12,25%	12,51%	9,88%	2,09%
13,63%	12,86%	9,24%	19,39%
13,86%	13,31%	1,10%	0,40%
8,32%	7,77%	3,53%	2,70%
8,07%	6,07%	18,38%	
15,33%	13,34%	4,94%	15,39%
13,35%	12,10%	7,65%	19,57%
16,05%	12,49%	0,36%	0,23%
12,66%	12,47%	0,46%	0,51%
19,59%	21,38%	10,65%	9,12%
17,66%	17,83%	2,72%	0,89%
13,71%	14,73%	0,22%	2,03%
14,08%	13,53%	8,86%	33,70%
13,57%	13,19%	15,24%	18,86%
13,53%	13,53%	0,38%	0,38%
13,85%	12,60%	2,04%	1,68%

Tabla 8.15. Cálculo calificación calidad información

Desviaciones relativas respecto a la media (%)					
Índice de eficiencia	Ramo No Vida Total Negocio	Ramo No Vida Nueva Producción	Ramo Vida Total Negocio	Ramo Vida Nueva Producción	Calificación teórica
0,46	0,00	0,15	1,55	1,90	5,00
0,30	1,00	1,00	0,85	n.d.	1,25
0,16	0,08	0,02	1,65	n.d.	7,50
0,28	0,03	0,21	3,98	1,78	5,00
0,20	0,08	0,15	2,39	16,55	6,00
0,13	0,66	0,10	0,40	0,79	5,00
0,17	0,91	2,08	45,40	58,66	2,00
0,00	0,18	0,38	0,47	0,87	6,00
0,80	0,01	0,28	3,67	8,61	3,00
0,18	0,04	0,10	30,35	0,42	7,00
0,47	0,11	0,01	4,39	n.d.	6,25
0,23	0,00	0,00	0,26	2,21	7,00
0,24	0,18	0,04	5,49	6,77	6,00
0,00	0,15	0,16	0,91	1,00	6,00
0,09	0,12	0,22	0,77	0,95	6,00
0,89	0,01	0,14	n.d.	n.d.	6,67
0,32	0,18	0,15	5,89	12,70	5,00
0,13	1,29	0,40	1,77	0,01	5,00
0,22	0,44	0,14	0,53	0,68	5,00
0,38	0,02	0,28	1,77	n.d.	5,00
0,16	0,52	0,23	8,01	17,56	4,00
0,34	0,05	0,23	0,38	0,14	8,00
0,58	0,06	0,12	0,48	1,19	5,00
0,09	0,07	0,19	2,79	0,43	7,00
0,04	0,03	0,10	5,07	6,40	6,00
0,13	0,12	0,09	0,50	0,41	7,00
0,62	0,11	0,10	0,01	7,99	6,00
0,20	0,06	0,21	1,39	1,37	6,00
0,22	0,12	0,01	3,84	0,25	8,00
0,03	0,02	0,02	3,52	10,57	6,00
0,09	0,00	0,06	0,46	0,76	7,00
0,20	0,40	0,38	0,73	0,61	4,00
0,71	0,42	0,52	7,99	n.d.	1,25
0,04	0,11	0,06	1,42	8,18	6,00
0,03	0,04	0,04	2,74	10,68	6,00
0,11	0,16	0,01	0,82	0,86	6,00
0,05	0,09	0,01	0,78	0,69	6,00
0,07	0,41	0,70	4,21	4,44	3,00
0,00	0,28	0,42	0,33	0,47	6,00
0,35	0,01	0,17	0,89	0,21	7,00
0,15	0,02	0,07	3,34	19,11	6,00
0,15	0,02	0,05	6,46	10,25	6,00
0,00	0,02	0,07	0,81	0,77	6,00

Tabla 8.16. Cálculo riesgo de liquidez (liquidación de primas)

% Primas cobradas de cobertura inmediata.	% Primas cobradas sin cobertura inmediata.	% Primas cobradas de cobertura inmediata.	% Primas cobradas sin cobertura inmediata.	Riesgo de liquidez
Volumen total de negocio.	Volumen total de negocio.	Nueva Producción.	Nueva Producción.	
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
32,3%	0,0%	14,7%	0,0%	3,02
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
3,7%	0,0%	6,9%	0,0%	0,44
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
10,0%	0,0%	10,0%	0,0%	1,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
14,1%	0,0%	14,3%	0,0%	1,41
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
4,0%	0,0%	2,5%	0,0%	0,37
33,2%	0,0%	30,0%	0,0%	3,30
16,1%	0,0%	3,4%	0,0%	1,41
2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,23
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
2,9%	0,0%	8,0%	0,0%	0,40
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
5,2%	0,0%	5,7%	0,0%	0,53
2,8%	0,0%	3,3%	0,0%	0,29
2,5%	0,0%	1,4%	0,0%	0,22
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,17
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
15,0%	0,0%	10,0%	0,0%	1,39
51,5%	0,0%	77,3%	0,0%	6,18
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	1,0%	99,9%	0,0%	2,18
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
6,6%	0,0%	7,3%	0,0%	0,67
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00
3,9%	0,0%	3,7%	0,0%	0,39

8.3. Corredores de seguros personas físicas (VP)

Las tablas que antes se han expuestos en el desarrollo del estudio para los agentes vinculados de seguros (tablas 8.1 a 8.9) y en las sociedades agencias de seguros vinculadas (tablas 8.10 a 8.16), los situaremos, en el caso de los corredores de seguros, en los Anexos del trabajo por su amplitud. El anexo que contiene esta información para corredores de seguro personas físicas es el número 4.

8.4. Corredores de seguros personas jurídicas (VS)

Las tablas que documentan el estudio realizado sobre estos mediadores de la Comunitat Valenciana y que soportan las conclusiones del estudio se ha preferido no integrarlos en el texto como en los VP, estando los datos en el Anexo número 5.

A continuación, presentamos el balance de situación agregado de las 160 sociedades corredurías de seguros de las que disponemos de información completa (ver tabla 7.1.)

La novedad de este modelo de declaración para sociedades de correduría de seguros (VS) es la elaboración de este estado contable agregado como reflejo de la situación financiera y patrimonial del sector en la Comunitat Valenciana, con el modelo de balance similar al de los modelos abreviados y normales del Plan General de Contabilidad vigente de 2007.

En este estado contable se podrán observar los valores absolutos (en euros) y relativos de todas las rúbricas que lo integran en el caso de aquellos mediadores que cumplan la igualdad básica de cuadro de activo y pasivo más patrimonio neto, el cuadro del saldo de resultados del ejercicio en la propia cuenta de pérdidas y ganancias y en la rúbrica de patrimonio neto y los cuadros en los propios desgloses de las cuentas que las presentan en el modelo de declaración.

**Tabla 8.17. Balance de situación agregado
a 31 de diciembre de 2017. Activo**

	Muestra del estudio (euros)	Porcentaje
A) ACTIVO NO CORRIENTE	13.739.860,69	43,7%
I. INMOVILIZADO INTANGIBLE	3.282.684,82	10,4%
II. INMOVILIZADO MATERIAL	6.770.092,18	21,5%
III. INVERSIONES INMOBILIARIAS	254.259,00	0,8%
IV. INVERSIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS A LARGO PLAZO	1.865.434,22	5,9%
V. INVERSIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO	1.365.231,21	4,3%
VI. ACTIVO POR IMPUESTOS DIFERIDO	202.159,26	0,6%
B) ACTIVO CORRIENTE	17.716.837,04	56,3%
I. ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDO PARA LA VENTA	66.505,00	0,2%
II. EXISTENCIAS	343.766,87	1,1%
III. DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR	5.694.517,72	18,1%
1. CLIENTES POR VENTAS Y PRESTACIONES DE SERVICIO	4.192.133,38	13,3%
2. ACCIONISTAS (SOCIOS) POR DESEMBOLSOS EXIGIDOS	182.330,81	0,6%
3. OTROS DEUDORES	1.320.053,53	4,2%
IV. INVERSIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS A CORTO PLAZO	1.586.123,49	5,0%
V. INVERSIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO	3.165.944,86	10,1%
VI. PERIDIFICACIONES A CORTOPLAZO	153.332,16	0,5%
VII. EFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS DISPONIBLES	6.706.646,94	21,3%
TOTAL ACTIVO (A+B)	31.456.697,73	100,0%

Con brevedad destacamos las principales características que nos deja este balance de situación agregado de la muestra de corredores de seguros con forma jurídica societaria:

- Un 56,3% de activo corriente frente al 43,7% de activo no corriente, sitúa la estructura del activo con un predominio de los activos a corto plazo frente a los de largo plazo, en una posición del activo circulante por encima del activo fijo.

- El mayor peso de toda esta estructura se da en la rúbrica del activo corriente, Efectivo y otros activos líquidos disponibles (21,3%), más del treinta por ciento de los activos a corto plazo. Este concepto indica una gran liquidez en las inversiones, saldos en efectivo en caja e instituciones de crédito y ahorro (bancos, cajas de ahorro y cajas rurales-cooperativas de crédito) y otros activos de inmediata liquidez.
- La segunda en importancia de la rúbrica en el activo la constituye el inmovilizado material (21,5%), que representa más de un cuarenta por ciento de las inversiones a largo plazo del conjunto de estos mediadores analizados.
- El importe de Deudores y otras cuentas a cobrar, de nuevo entre los activos a corto plazo, como la de Efectivo y otros activos líquidos disponibles, se acerca a la quinta parte de los activos (18,1%).

Con brevedad, también, exponemos la situación financiera del balance agregado:

- Se advierte una fuerte presencia de los recursos propios, aproximándose a dos terceras partes la financiación no exigible. Son fondos propios que alejan los problemas para poder atender los compromisos de deudas y para devolver la financiación ajena.
- A nivel global, es una estructura fundamentalmente capitalizada frente a una estructura de endeudamiento, como reflejan las ratios que miden estas afirmaciones.
- Dentro de los fondos propios, las rúbricas de mayor solvencia, el capital social y las reservas, ya suponen más del cincuenta por ciento de la financiación (el 8,1 y el 43,9 por ciento, respectivamente).
- La capacidad de generar recursos en la actividad de estos operadores también es destacable, como muestran los resultados positivos del ejercicio, que suponen un 7,5% del balance.
- Esas importantes reservas agregadas, debidas en gran parte a que no se han distribuido resultados en ejercicios anteriores, tiene un excedente (resultados) en 2017 de más de dos millones de euros para destinar a reservas, a dividendos o a una combinación en la distribución (en euros de los beneficios de 2017).

**Tabla 8.18. Balance de situación agregado a 31 de diciembre de 2017.
Pasivo más Patrimonio neto**

	Muestra del estudio (euros)	Porcentaje
A) PATRIMONIO NETO	19.751.284,55	62,8%
A-1) FONDOS PROPIOS	19.751.284,55	62,8%
I. CAPITAL	2.559.540,93	8,1%
1. CAPITAL ESCRITURADO	2.559.540,93	8,1%
2. (CAPITAL NO EXIGIDO)	0,00	0,0%
II. PRIMA DE EMISIÓN DE ACCIONES	51.509,00	0,2%
III. RESERVAS	13.807.973,93	43,9%
IV. (ACCIONES Y PARTICIPACIONES EN PATRIMONIO PROPIAS)	0,00	0,0%
V. RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	348.150,49	1,1%
VI. OTRAS APORTACIONES DE SOCIOS	618.236,69	2,0%
VII. RESULTADO DEL EJERCICIO	2.362.191,51	7,5%
VIII. (DIVIDENDO A CUENTA)	0,00	0,0%
IX. OTROS INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO	3.682,00	0,0%
A-2) AJUSTES POR CAMBIO DE VALOR	0,00	0,0%
A-3) SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS	0,00	0,0%
B) PASIVO NO CORRIENTE	3.320.128,85	10,6%
I. PROVISIONES A LARGO PLAZO	9.299,00	0,0%
II. DEUDAS A LARGO PLAZO	3.039.839,87	9,7%
1. DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO	1.971.194,67	6,3%
2. ACREEDORES POR ARRENDAMIENTO FINANCIERO	109.044,36	0,3%
3. OTRAS DEUDAS A LARGO PLAZO	959.600,84	3,1%
III. DEUDAS CON EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS A LARGO PLAZO	35.701,68	0,1%
IV. PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	221.392,30	0,7%
V. PERIODIFICACIONES A LARGO PLAZO	13.896,00	0,0%
C) PASIVO CORRIENTE	8.385.284,33	26,7%
I. PASIVOS VINCULADOS CON ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS AL VENCIMIENTO	0,00	0,0%
II. PROVISIONES A CORTO PLAZO	900,00	0,0%
III. DEUDAS A CORTO PLAZO	1.434.584,39	4,6%
1. DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO	1.069.007,65	3,4%
2. ACREEDORES POR ARRENDAMIENTO FINANCIERO	18.278,00	0,1%
3. OTRAS DEUDAS A CORTO PLAZO	347.298,74	1,1%
IV. DEUDAS CON EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS A CORTO PL.	225.943,10	0,7%
V. ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS	6.702.435,84	21,3%
1. PROVEEDORES	1.460.750,52	4,6%
2. OTROS ACREEDORES	5.241.685,32	16,7%
VI. PERIODIFICACIONES A CORTO PLAZO	21.421,00	0,1%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	31.456.697,73	100,0%

Tabla 8.19. Cuenta de Pérdidas y Ganancias agregada a 31 de diciembre de 2017

	Muestra del estudio (euros)	Porcentaje
1. IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS	31.564.810,90	100,00%
1.A) AFECTO ACTIVIDAD MEDIACIÓN	28.412.165,43	90,01%
1.A.1) COMISIONES PERCIBIDAS	28.135.397,69	89,14%
1.A.2) HONORARIOS PROFESIONALES	276.767,74	0,88%
1.B) RESTO DE ACTIVIDADES	3.152.645,47	9,99%
2. VARIACIÓN EXISTENCIAS PT Y EN CURSO	56.410,00	0,18%
3. TRABAJOS REALIZADOS POR LA EMP.	0,00	0,0%
4. APROVISIONAMIENTOS	-1.490.824,11	-4,72%
5. OTROS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	679.540,09	2,15%
5.A) AFECTOS A LA ACTIVIDAD MEDIA	299.442,93	0,95%
5.B) RESTO DE ACTIVIDADES	380.097,16	1,20%
6. GASTOS DE PERSONAL	-	-31,88%
	10.064.405,07	
6.A) AFECTOS A LA ACT. MEDIACIÓN	-8.649.671,28	-27,40%
6.B) RESTO DE ACTIVIDADES	-1.414.733,79	-4,48%
7. OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	-	-53,12%
	16.766.719,61	
7.A) AFECTO A LA ACT. MEDIACIÓN	-	-50,26%
	15.864.553,48	
7.B) RESTO DE ACTIVIDADES	-902.166,13	-2,86%
8. AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO	-816.057,67	-2,59%
9. IMPUTACIÓN DE SUBVENCIONES	3.094,00	0,01%
10. EXCESOS DE PROVISIONES	743,38	0,00%
11. DETERIORO Y RDOS. ENAJENACIÓN IN	-21.968,79	-0,07%
A) RESULTADOS DE LA EXPLOTACIÓN	3.144.623,12	9,96%
12. INGRESOS FINANCIEROS	140.193,80	0,44%
13. GASTOS FINANCIEROS	-135.455,42	-0,43%
14. VARIACIÓN VALOR RAZONABLE I.F.	37,00	0,00%
15. DIFERENCIAS DE CAMBIO	15,40	0,00%
16. DETERIORO Y RDOS. ENAJENACIÓN	-118.144,37	-0,37%
B) RESULTADOS FINANCIEROS	-113.353,59	-0,36%
C) RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	3.031.269,53	9,60%
17. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	-669.078,02	-2,12%
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	2.362.191,51	7,48%

Al igual que el balance de situación agregado del sector Comunitat Valenciana, la base de datos permite confeccionar la cuenta de pérdidas y ganancias agregada del conjunto del subsector sociedades correduría de seguros, mostrando la estructura y composición en valores absolutos (en euros) y relativos de sus integrantes (ingresos y gastos), así como de los márgenes de la misma.

A continuación, se presenta la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, en formato idéntico al del modelo DEC, inspirado en los modelos abreviado y normal del Plan General de Contabilidad de 2007 pero con la diferenciación entre afecto a la “actividad de mediación” y “resto de actividades”.

La incorporación más novedosa en el modelo de pérdidas y ganancias es la imputación de ingresos y gastos distinguiendo hasta en cuatro de las siete rúbricas primeras entre los registrados como afectos a la “actividad de mediación” y a la del “resto de actividades. De una manera sencilla, simplificamos la importancia de estos resultados en la cuenta de pérdidas y ganancias agregada en los siguientes cálculos:

- Resultado directo de la actividad de mediación (Ingresos/gastos directamente imputables) en porcentaje= $90,01 + 0,95 - 27,4 - 50,26 = + 13,30\%$.
- Resultado directo del resto de actividades en porcentaje= $9,99 + 1,20 - 4,48 - 2,86 = + 3,85\%$.
- El resto de los conceptos que no se han reclasificado entre actividad de mediadores y resto de actividades de ingresos y gastos en porcentajes sobre la cifra de negocios (como antes) serían en porcentaje= $+ 0,18 + 0,00 - 4,72 - 2,59 + 0,01 + 0,00 - 0,07 - 0,36 - 2,12 = - 9,67\%$.
- Resultado del ejercicio en porcentaje = resultado directo de la actividad de mediación más resultado del resto de actividades más/menos restantes conceptos de ingresos/gastos no clasificados entre afectos a la actividad de mediación y el resto de actividades= $13,30 + 3,85 - 9,67 = +7,48\%$.

Los principales indicadores obtenidos al trabajar con la información agregada a nivel sectorial y del balance son:

Tabla 8.20. Indicadores financieros y patrimoniales

Estructura del Activo	Ratio de Circulante	Estructura del Pasivo	Ratio de endeudamiento	Coficiente de capital sobre fondos propios	Fondo de Maniobra
0,78	2,11	0,40	0,59	0,13	9.331.553

1. Estructura del Activo = Activo no corriente/Activo corriente = 0,78; que indica que en el activo del sector predominan los activos a corto plazo frente a los activos a largo plazo (también conocidos como activos fijos).
2. Ratio de Circulante= Activo corriente/Pasivo corriente=2,11; que indica que a nivel global el sector disfruta de una situación de liquidez o solvencia a corto plazo holgada. Los activos a corto plazo son suficientes para atender los compromisos de pago a corto plazo, dispone del doble de recursos a corto plazo que compromisos que atender en ese mismo período de tiempo.
3. Estructura del Pasivo=Pasivo no corriente/Pasivo corriente=0,40; que indica que en las deudas agregadas del conjunto de operadores tienen una mayor exigencia las que vencen en el corto plazo frente a las deudas con vencimiento más allá de un año.
4. Ratio de endeudamiento= (Pasivo no corriente+ Pasivo corriente) /Patrimonio neto=0,59; que nos indica que la financiación está casi repartida a partes iguales entre deudas y patrimonio neto. La distancia al valor de la ratio 1, indica que hay un mayor peso de patrimonio frente a deudas, pudiendo concluir que predomina en la financiación de los corredores de seguros personas jurídicas la financiación propia frente a la ajena. Está más capitalizada que endeudada la estructura de financiación del sector.
5. Coeficiente de capital sobre fondos propios = Capital social/Fondos propios=0,13; entre aquel mayor peso del patrimonio avanzado en la ratio anterior, la principal rúbrica del mismo, los fondos propios, cuentan con un trece por ciento del mismo en concepto de capital social que atiende a las exigencias de la legislación mercantil en materia de sociedades de capital.
6. Fondo de maniobra = Activo corriente- Pasivo corriente= 9.331.553€; esta magnitud en valores absolutos del conjunto del sector encuentra su misma expresión en términos relativos con la anterior ratio (el número 2 de este apartado). El conjunto del sector decíamos que goza

de una situación de equilibrio financiero a corto plazo por el dato de 2,11 que asciende a estos 9.331.553€.

En el anexo número 5 se encuentran los cálculos para todos los corredores de seguros personas jurídicas con validación de la información declarada de estos indicadores financieros y patrimoniales. Para resumir en una calificación todas estas ratios se ha obtenido una nota en función de los cinco primeros (el fondo de maniobra también se había calculado como índice en el número 2), asignando los puntos a cada uno de ellos como resumimos a continuación:

1. Estructura del Activo = Activo no corriente/Activo corriente = 0,78; que indica que en el activo del sector predomina los activos a corto plazo frente a los activos a largo plazo (también conocidos como activos fijos).

Ponderación: Igual o por debajo de la media del sector (0,78), 2 puntos; por encima de la media del sector (0,78) y hasta 1, se le asigna 1 punto; por encima de 1 la ratio, 0 puntos.

2. Ratio de Circulante= Activo corriente/Pasivo corriente=2,11; que indica que a nivel global el sector disfruta de una situación de liquidez, solvencia a corto plazo muy holgada. Los activos a corto plazo son suficientes para atender los compromisos de pago a corto plazo, dispone del doble de recursos a corto plazo que compromisos que atender en ese mismo período de tiempo.

Ponderación: Igual o por encima de la media (2,11) del sector 2; entre la media (2,11) y 1,5, se le asigna 1,75 puntos; entre 1,5 y 1, puntuación 1,5; por debajo de 1, 0 puntos.

3. Estructura del Pasivo=Pasivo no corriente/Pasivo corriente=0,4; que indica que las deudas agregadas del conjunto de operadores tienen una mayor exigencia las que vencen en el corto plazo frente a las deudas con vencimiento más allá de un año; dos veces y media más deudas a corto que a largo plazo.

Ponderación: Igual o por encima de la ratio del sector (0,4), 2 puntos; por debajo de 0,4 hasta 0,10, se le asigna 1 punto; por debajo de 0,10, 0 puntos.

4. Ratio de endeudamiento= $(\text{Pasivo no corriente} + \text{Pasivo corriente}) / \text{Patrimonio neto} = 0,59$. La distancia al valor de la ratio 1 indica que hay un mayor peso de patrimonio frente a deudas, pudiendo concluir que predomina en la financiación de los corredores de seguros personas jurídicas la financiación propia frente a la ajena; está más capitalizada que endeudada la estructura de financiación del sector.

Ponderación: Igual o inferior a la media del sector (0,59), 2 puntos; por encima de la media hasta 2, se le asigna 1 punto; superior a 2, 0 puntos.

5. Coeficiente de capital sobre fondos propios= $\text{Capital social} / \text{Fondos propios} = 0,13$; entre aquel mayor peso del patrimonio avanzado en la ratio anterior, la principal rúbrica del mismo, los fondos propios, cuentan con un doce por ciento del mismo en concepto de capital social que atiende a las exigencias de la legislación mercantil en materia de sociedades de capital.

Ponderación: Igual o mayor que la ratio media del sector (0,13), 2 puntos; entre la media del sector (0,13) y 0,6, se le asigna 1 punto; por debajo de 0,6 puntos, 0,5 puntos; teniendo en cuenta que todos deben de tener el capital social mínimo de la ley de sociedades de capital el valor 0 no debe aparecer.

6. Fondo de maniobra = $\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = 9.331.553\text{€}$; esta magnitud en valores absolutos del conjunto del sector encuentra su misma expresión en términos relativos con la anterior ratio (el número 2 de este apartado). El conjunto del sector decíamos que goza de una situación de equilibrio financiero a corto plazo por el dato de 2,11 que asciende a estos 9.331.553€.

No ponderamos, ya que está considerado en una ratio anterior.

9. Conclusiones particulares

9.1. Agentes vinculados de seguros personas físicas (AV) y personas jurídicas (AVS)

El trabajo realizado que ha consistido en cuantificar por medio de tres indicadores, dos de ellos en función de entre dos y cinco variables, para el conjunto de estos operadores permite disponer de una “fotografía” de la situación de los operadores, con las calificaciones de cada uno de ellos. En estas conclusiones particulares se presenta esta posición sin relacionar, como en todo el estudio, a qué mediador se refieren y sin clasificarlos por orden de valoración.

La entidad solicitante del estudio y encargada de la supervisión de estos mediadores podrá, si así lo considera oportuno, personalizar estos datos. Disponer de este instrumento es uno de los principales valores añadidos del estudio.

Tabla 9.1. Principales indicadores AV

Calificación “teórica” calidad información	Riesgo de liquidez	Índice de eficiencia
5,00	1,39	39,94%
5,00	0,00	95,19%
5,00	0,00	12,22%
5,00	0,00	50,00%
6,00	9,92	33,16%
2,00	0,00	66,90%
2,50	5,96	29,70%
7,00	0,00	28,19%
6,25	0,00	24,81%
7,00	10,00	40,75%
4,00	0,00	70,53%
3,75	0,00	13,97%
6,00	0,00	13,61%
6,25	0,00	57,09%
8,33	0,00	28,72%
7,00	0,00	35,80%
4,00	0,00	6,48%
6,00	0,88	35,44%
5,00	0,00	6,99%
6,67	0,00	7,04%
4,00	0,00	1,22%
3,75	n.d.	97,16%
8,33	0,00	28,33%
5,38	1,72	39,00%

Tabla 9.2. Principales indicadores AVS

Calificación “teórica” calidad información	Riesgo de liquidez	Índice de eficiencia
5,00	0,00	44,90%
1,25	0,00	58,35%
7,50	0,00	96,23%
5,00	0,00	59,99%
6,00	0,00	99,69%
5,00	0,00	71,72%
2,00	0,00	96,68%
6,00	0,00	83,02%
3,00	0,00	149,15%
7,00	3,02	97,79%
6,25	0,00	43,78%
7,00	0,00	101,98%
6,00	0,44	62,60%
6,00	0,00	83,12%
6,00	1,00	90,33%
6,67	0,00	9,33%
5,00	1,41	56,24%
5,00	0,00	93,56%
5,00	0,37	101,24%
5,00	3,30	113,92%
4,00	1,41	69,88%
8,00	0,23	54,53%
5,00	0,00	131,08%
7,00	0,00	89,97%
6,00	0,00	79,83%
7,00	0,40	72,26%
6,00	0,00	31,33%
6,00	0,53	99,62%
8,00	0,29	101,38%
6,00	0,22	85,09%
7,00	0,00	90,50%
4,00	0,00	99,08%
1,25	0,17	24,23%
6,00	0,00	86,19%
6,00	1,39	80,54%
6,00	6,18	91,63%
6,00	0,00	78,45%
3,00	0,00	88,57%
6,00	2,18	82,54%
7,00	0,00	53,69%
6,00	0,67	70,75%
6,00	0,00	95,56%
6,00	0,00	82,63%
5,56	0,39	82,77%

9.2. Corredores de seguros (VP) y sociedades de correduría de seguros (VS)

El elevado número de mediadores corredores de seguros personas físicas y sociedades de correduría de seguros existentes, hace que no resulte práctico proceder de igual forma que en el apartado anterior.

Los tres indicadores utilizados para documentar una conclusión particular se mostrarán en el anexo número 4 en el caso de corredores de seguros personas físicas y en el anexo número 5 en el caso de sociedades de correduría de seguros, con soporte en una hoja de cálculo.

A. En relación con la información estadística y contable hemos elaborado las tablas 9.3. y 9.4 para resumir los problemas de calidad de la información declarada, Ello nos lleva a enunciar **la primera conclusión:**

La combinación de dos o más de los anteriores problemas detectados han permitido calificar una nueva situación de mayor exigencia en el seguimiento de la información que proporciona el mediador.

Consideramos que se tiene que ir más allá de la simple solicitud de información, lo que permitirá explicar inconsistencias en la información declarada, en cuanto a los altos porcentajes de cobro de primas a los asegurados, el resultado de la eficiencia de su actividad de mediación o el resultado de la eficiencia del resto de actividades.

Estos indicadores financieros y patrimoniales no han sido considerados a efectos de determinar como seguimiento a las Sociedades de Correduría.

No obstante, las 198 Sociedades de Correduría restantes, han generado muchas incidencias para el cuadro de los resultados financieros y por eso han sido eliminados, por ello deben de ser también puestos bajo vigilancia.

En los anexos 2, 3, 4, y 5 aparece el resultado de los cuadros 9.3 y 9.4 con el identificador de la conselleria, individualizados para las cuatro categorías.

Tabla 9.3. Requerimientos de información

	Agentes vinculados de seguros Personas Físicas (AV)	Agentes vinculados de seguros Personas Jurídicas (AVS)	Corredores de seguros Personas Físicas (VP)	Sociedad Correduría de seguros (VS)
Número de Operadores	23	43	154	350
Calidad de la Información	4	5	27	30
Riesgo de Liquidez	3	1	2	15
Índice Eficiencia Mediación	4	7	11	51
Índice Eficiencia Otras Actividades	No aplica	No aplica	5	56
Indicadores financieros y patrimoniales	No aplica	No aplica	No aplica	33(*)

(*) Este dato está calculado sobre 155 sociedades de corredurías de seguros, que son de las que se dispone de la información contable completa y correcta.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9.4. Sugerencia de seguimiento para todos los mediadores operativos

	Agentes vinculados de seguros Personas Físicas (AV)	Agentes de Seguros Personas Jurídicas (AVS)	Corredores de seguros Personas Físicas (VP)	Sociedad Correduría de seguros (VS)
Seguimiento	1	1	6	28

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 9.5. resumimos con datos medios globales el resultado de estas calificaciones para los tres indicadores de las cuatro clases de mediadores analizados y, en la última fila, y exclusivamente para los corredores de seguros personas jurídicas la calificación media de este indicador combinado.

Recomendamos que, con anterioridad a la declaración estadístico contable de 2018 que deben de realizar los mediadores en 2019, se realicen estos requerimientos de información. Asimismo, queremos hacer notar que nos consta que en algunos casos ya se ha producido esta petición, por parte de la Unidad de Mediación responsable de la Generalitat Valenciana, como consecuencia de la discusión previa del borrador y conclusiones de este informe y, en su caso, efectuar las correspondientes acciones de seguimiento, si fuera posible.

Tabla 9.5. Calificaciones medias principales indicadores utilizados en el estudio

	Agentes vinculados de seguros Personas Físicas (AV)	Agentes vinculados de seguros Personas Jurídicas (AVS)	Corredores de seguros Personas Físicas (VP)	Sociedad Correduría de seguros (VS)
Número de Operadores	23	43	154	350
Calidad de la Información (sobre 10)	5,38	5,56	5,25	5,98
Riesgo de cobro directo primas (10, mayor riesgo)	1,72	0,39	0,33	1,29
Índice Eficiencia (*) (sobre 100)	39,00%	82,77%	40,2%	84,9%
Indicadores financieros y patrimoniales (sobre 10)	No aplica	No aplica	No aplica	6,34(**)

(*) Eficiencia de la actividad de mediación.

(**) Calculada sobre 155 mediadores de los que se dispone de información completa y correcta.

Fuente: Elaboración propia.

B. En relación con la cifra de negocio por comisiones declaradas, llegamos a la **segunda conclusión:**

Comparar los porcentajes de comisiones medias entre mediadores de la Comunitat Valencia en relación con los registrados en la DGSFP permite conocer cómo se consigue la cifra de negocios más relevante en la actividad de la mediación de seguros: las comisiones devengadas. Esta comparación la reflejamos en la tabla 9.6.

Recordemos que en la información de los mediadores DGSFP han sido eliminados en el estudio (en el apartado 4.2. Datos del negocio DGSFP y Comunitat Valenciana y en el Anexo 1, el volumen de operaciones de corredores de reaseguro y operadores banca-seguros.

Tabla 9.6. Comisionamiento (% sobre Primas) medio 2017 de todos los mediadores registrados Comunitat Valenciana respecto DGSFP*

	Corredores de seguros		Agentes vinculados de seguros	
	DGSFP	Comunitat Valenciana	DGSFP	Comunitat Valenciana
Volumen Total Producción No Vida	14,11	15,43	20,74	14,78
Volumen Total Producción Vida Nueva Producción No Vida	6,68	4,74	1,21	3,41
Nueva Producción Vida	15,28	15,03	23,02	14,08
Nueva Producción Vida	8,64	2,86	3,58	1,36

Fuente: Elaboración propia. *Ver tablas 4.2. a 4.17.

Esta conclusión queda en el ámbito de gestión de los mediadores por los importes de comisiones devengadas por su mediación. Conocer esta información les podrá ayudar a negociar con las entidades aseguradoras con las que trabajan. En el ramo de No Vida en el anexo 9 1 aparece desglosado por sub-ramos y comisiones medias en los ámbitos de la DGSFP y la Comunitat Valenciana y mejora el nivel de conocimiento de estas comisiones medias para cada uno de los diferentes sub-ramos.

A los organismos de control, la declaración de algunos mediadores de comisiones que exceden o no alcanzan notablemente la política habitual de remuneraciones por comisiones de las entidades aseguradoras les ayudará a requerir la información explicativa de estas diferencias.

- C. En relación con la publicación del Informe sobre Mediadores de la DGSFP, llegamos a la **tercera conclusión**:

En el anexo 1 se informa de manera completa, con la eliminación de los datos correspondientes a los agentes de reaseguro y de los operadores banca-seguro, sobre los mediadores de la DGSFP, y de forma completa, gracias a la información de la base de datos de la Direcció General, sobre los mediadores de la Comunitat Valenciana.

El contenido completo de ese Informe de periodicidad anual de la DGSFP y, con la misma estructura y contenido, la de los mediadores

Comunitat Valenciana -o en versión resumida como se muestra en el apartado 4.3 -haría posible que la conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball estuviera en disposición de publicar el Informe de Mediadores Comunitat Valenciana 2018 en su página web, con los “Datos sobre la actividad de mediación de seguros (agentes de seguros vinculados personas físicas, agentes de seguros vinculados personas jurídicas)” apenas un mes después del publicado por la DGSFP.

Recomendamos la publicación (completa o resumida) a la mayor brevedad posible de este Informe de Mediadores sobre datos de 2017 en la página web correspondiente de la conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball .

D. En relación con la cuota de mercado en volúmenes y en número de mediadores registrados, llegamos a la **cuarta conclusión**:

La información de 2017 nos muestra los siguientes datos en cuanto a número de mediadores (en el Registro) y volúmenes de producción totales para conocer el tamaño medio por cada mediador de negocio.

Tabla 9.7. Número y Porcentaje de mediadores registrados Comunitat Valenciana respecto DGSFP*

	Número mediadores DGSFP	Número mediadores Comunitat Valenciana	Porcentaje
Corredores de seguros P.F.	904	166	18,36%
Corredores de seguros P.J.	2.368	363	15,33%
Total Corredores	3.272	529	16,16%
Agentes vinculados P.F.	72	25	34,72%
Agentes vinculados P.J.	161	42	26,08%
Total Agentes	233	67	28,75%
Total Mediadores	3.505	596	17,00%

Fuente: Elaboración propia. *Ver tabla 4.1.

**Tabla 9.8 Número y porcentaje de mediadores
Comunitat Valenciana y DGSFP**

	Número mediadores DGSFP	Número mediadores Comunitat Valenciana	Porcentaje
Corredores de seguros P.F.	904	166	18,36%
Corredores de seguros P.J.	2.368	363	15,33%
Total Corredores	3.272	529	16,16%
Agentes vinculados P.F.	72	25	34,72%
Agentes vinculados P.J.	161	42	26,08%
Total Agentes	233	67	28,75%
Total Mediadores	3.505	596	17,00%

Fuente: Elaboración propia. * Ver tablas 4.2. a 4.17.

**Tabla 9.9 Porcentaje de negocio de mediación operadores
de la Comunitat Valenciana y DGSFP**

	Volumen Total Producción (VTP)		Nueva Producción (NP)	
	No Vida	Vida	No Vida	Vida
Corredores de seguros	4,60%	3,27%	5,03%	4,35%
Agentes de seguros	4,71%	1,20%	3,78%	3,60%

Fuente: Elaboración propia. * Ver tablas 4.2. a 4.17.

Esta presencia en número de mediadores contrasta con el porcentaje de operaciones de este canal de mediadores en el ámbito de la DGSFP y los que se hallan inscritos en la Comunitat Valenciana.

Como se aprecia en la Tabla 9.8, los quinientos noventa y seis mediadores de la Comunitat Valenciana frente a los tres mil quinientos cinco de la DGSFP representan el 17 por ciento. Este porcentaje es de un 16,16 en el caso de los corredores y del 28,75 en el caso de los agentes de seguros. Sin embargo, en la Tabla 9.9 se observa el porcentaje de negocio de mediación de la Comunitat Valenciana, respecto de la DGSFP, cuyo dato más alto es el 5,03%. Se puede ver el desigual comportamiento en volumen y en número de mediadores.

La dispersión o fragmentación de mediadores en relación con el volumen de negocio y la necesidad de mantener niveles de eficiencia que no les haga entrar en pérdidas debería hacer que continuara produciéndose una reducción del número de mediadores.

- E. En **quinto lugar, sugerimos** que el modelo desarrollado para llevar a cabo este estudio con el “manual de procedimientos” que hemos redactado en el apartado de procedimientos y, más importante, puesto en actuación en las hojas de cálculo de los anexos números 2, 3, 4 y 5 debería utilizarse para los datos del período 2018 y siguientes.

El modelo se debe mejorar con la experiencia de los resultados obtenidos de 2017, ajustando las ponderaciones de las variables, incorporando, si fuera posible, más variables cuantitativas en años venideros para “afinar” el modelo. Yendo más allá, incluso sería interesante incorporar indicadores de carácter subjetivo que permitan considerar el conocimiento de los agentes vinculados y corredores de seguros y el comportamiento de los mediadores en materia de controles internos que aplican en su negocio de mediación.

Sin duda, la colaboración entre las CC.AA. y la DGSFP, todos con mediadores registrados en el ámbito de sus competencias, permitiría obtener indicadores robustos que ayuden a prevenir situaciones que quiebren la confianza del consumidor (asegurados). Lo proponemos como un trabajo que deberían emprender los órganos competentes.

10. Conclusiones generales

Además de las conclusiones particulares expuestas en el epígrafe 9, queremos resaltar los principales resultados del resto del trabajo.

A la vista del epígrafe 2, se puede destacar la estrecha relación que existe entre el PIB y las primas del seguro No Vida. Por el contrario, en el caso de las primas del seguro de Vida no se da tal relación, existiendo una mayor variación, pudiendo concluirse que, incluso, se aprecia un comportamiento anticíclico. En la Comunitat Valenciana, si nos centramos en el volumen de primas por tipo de seguros, este es ligeramente mayor en el caso del seguro No Vida, al representar un 54,06% del total, que en el del seguro de Vida.

Esto hace que el carácter cíclico del seguro No Vida se compense con el comportamiento anticíclico del seguro Vida, dando lugar, en su conjunto, a un comportamiento suavizado, que consideramos que es bueno para el sector asegurador, pues evita fuertes fluctuaciones debidas al ciclo económico, si bien esto implica que los mediadores deberían diversificar su negocio entre los dos tipos de seguro.

Respecto al epígrafe 3, podemos destacar lo siguiente:

- En cuanto a las primas por habitante, la Comunitat Valenciana está por debajo de la media, concretamente un 20%, pero esta diferencia es más significativa en Vida, con un 28%, que en No Vida, con un 13%. Sin embargo, esto no se corresponde con el orden en que se coloca la Comunitat Valenciana, la undécima en Vida y Total y la decimotercera en No Vida, debido, en este último caso, a la poca variación que hay entre las diferentes CC.AA., ya que, excepto Madrid, el resto fluctúa entre 800 y 500 euros; mientras que, en Vida, quitando Navarra que presenta el mayor valor, el resto fluctúa entre algo más de 1.000 euros y 280 euros. Si nos fijamos en los datos históricos, en el caso de No Vida la Comunitat Valenciana siempre ha estado por debajo de la media desde 1990, que es el primer año con información disponible. Sin embargo, en Vida ha estado por encima durante algunos años, si bien desde 2006 está por debajo.
- Si atendemos a las primas sobre PIB, la Comunitat Valenciana también está por debajo de la media, sobre todo en el caso de Vida, con un valor de 2,08% frente a un 2,53% para el total de España, mientras que en No Vida la Comunitat Valenciana está en el 2,90%, frente al 2,92% de la media.

- En cuanto al grado de penetración de diferentes seguros de No Vida, la Comunitat Valenciana está algo por encima en Autos, Hogar y Decesos, con diferencias pequeñas. Sin embargo, en Salud está 7 puntos porcentuales por debajo, pero, sobre todo, destaca el bajísimo grado de penetración en Responsabilidad Civil, 1,3% frente al 8,1% de media y, aún más, en Asistencia en Viaje, donde la Comunitat Valenciana llega tan solo al 0,6%, frente al 7,5% de media.

Por lo tanto, parece claro que, en cuanto a grado de penetración, debería hacerse un seguimiento de los seguros de Salud, pero sobre todo de Responsabilidad Civil y Asistencia en Viaje para poder explicar las razones de su baja penetración en los hogares de la Comunitat Valenciana y, en su caso, tomar las medidas concretas para mejorarla, entre las que podrían encontrarse, entre otras, campañas informativas. Si el análisis lo hacemos respecto a los grandes tipos de seguros, el mayor esfuerzo de concienciación habría que realizarlo en los seguros de Vida porque, como hemos comentado, presenta un 28% menos en el caso de primas por habitante que la media.

11. Referencias y anexos

Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (2017): *Informe 2017. Seguros y Fondos de Pensiones.*

Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (2018): *Informe Mediadores sobre datos a 31 de diciembre de 2017.*

Mapfre (2018): *El mercado español de seguros en 2017.* Servicio de Estudios Mapfre.

UNESPA (2017): *Información sobre grado de penetración en los hogares; ratio de primas por habitante y ratio de primas sobre PIB.*

Se dispone de los siguientes **anexos** que están a disposición de cuantas personas muestren su interés solicitándolo al correo mediadores@gva.es

- Anexo 1. Datos sobre la actividad de mediación de seguros (agentes de seguros vinculados y corredores de seguros), registros DGSFP y Comunitat Valenciana.
- Anexo 2. Información sobre los agentes vinculados de seguros personas físicas.
- Anexo 3. Información sobre los agentes vinculados de seguros personas jurídicas.
- Anexo 4. Información sobre los corredores de seguros personas físicas.
- Anexo 5. Información sobre los corredores de seguros personas jurídicas.