



Universidad de Valladolid

ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

EL SECTOR DE LOS SEGUROS EN ESPAÑA: ANÁLISIS DE LA ENTIDAD ASEGURADORA MAPFRE

Presentado por Beatriz Vallejo Molina

Tutelado por: José Luis Ruiz Zapatero

Soria, Julio de 2013



INDICE

INTRODUCCIÓN.....	7
--------------------------	----------

PRIMERA PARTE: MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO I

DEFINICIÓN DE SEGURO: QUÉ ES UN CONTRATO DE SEGURO

1.1. Definición de seguro.....	14
1.2. Contrato de seguro.....	14
1.3. Elementos de una operación de seguro.....	15
1.3.1. Elementos personales.....	15
1.3.2. Elementos materiales.....	16
1.3.3. Elementos formales.....	17
1.4. Siniestro.....	18
1.5. Normativa.....	19

CAPÍTULO II

LA DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS

2.1. Qué es la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones...	22
2.2. Estructura y funciones.....	22
2.3. Historia.....	24

CAPÍTULO III

LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS, LOS RAMOS DE PRODUCTOS Y EL PLAN DE CONTABILIDAD DE LA ENTIDADES DE SEGUROS.

3.1. Definición.....	26
3.2. Actividad financiera.....	26
3.3. Características.....	26
3.4. Principios técnicos.....	27
3.5. Técnica del contrato de seguro.....	28
3.6. Provisiones técnicas y margen de solvencia.....	28
3.6.1. Las provisiones técnicas.....	28
3.6.2 Margen de solvencia.....	29
3.7. Principales entidades de seguros en España.....	29
3.8. Los ramos de productos.....	30
3.8.1. Ramos no vida.....	30
3.8.2 Ramos vida.....	30
3.8.3. Evolución del volumen de primas por ramos.....	30
3.8.4. Volumen de primas año 2012 por ramos.....	31
3.9. El plan de contabilidad de las entidades aseguradoras.....	32

CAPÍTULO IV

LOS MEDIADORES DE SEGUROS

4.1. Definición.....	34
4.2. Tipos de mediadores de seguros.....	34

4.3. La ley de medicación de seguros.....	36
4.4. Las normas contables de los mediadores de seguros.....	37
4.4.1. Inexistencia de una norma específica.....	37
4.4.2. Extornos de primas.....	37
4.4.3 Emisión de facturas de comisiones.....	38
4.4.4. Gestión del pago de siniestros.....	39
4.4.5. La obligatoriedad de la presentación de la declaración estadístico-contable semestral y anual según el Real decreto 301/204, listado de producción y cartera según el Real decreto 301/204.....	40
4.4.6. La exención de IVA, tratamiento contable de IVA en los mediadores de seguros.....	40
4.4.7. La obligatoriedad de la presentación de la declaración semestral al servicio ejecutivo de la comisión de prevención de blanqueo de capitales e infracciones monetarias (SEPBLAC).....	41

SEGUNDA PARTE: ANÁLISIS DE UN CASO PRÁCTICO

CAPÍTULO V: LA EMPRESA MAPFRE

5.1. Historia y origen.....	46
5.2. Información general de la empresa.....	46
5.3. Productos que comercializa y cuotas de mercado.....	50
5.4. Organización de la empresa.	51
5.5. Análisis del mercado y comparación con la competencia..	51
5.5.1. Ranking por grupo total seguro directo año 2012..	51
5.5.2. Ranking por grupo total seguro directo año 2011..	52
5.5.3. Ranking por grupo total seguro directo año 2010..	53

5.5.4. Ranking por grupo total seguro directo año 2009..	53
5.5.5. Ranking por grupo total seguro directo año 2018..	54
5.5.6. Comparación cuotas de mercado.....	55

CAPÍTULO VI: ANÁLISIS DE LA CONTABILIDAD DE MAPFRE

6.1. Informe de auditoría.....	58
6.2. Análisis general de las cuentas anuales.....	58
6.2.1. Balance de situación.....	60
6.2.2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....	65
6.2.3. Estado de cambios en el patrimonio neto.....	66
6.2.4. Estado de flujos de efectivo.....	67
6.2.5. Análisis de la liquidez, solvencia y financiación....	69
6.2.6. Comparación con Caser y Allianz.....	72
6.3 Mapfre y sus accionistas.....	73
6.3.1. Canales de relación con los accionistas.....	73
6.3.2. La acción de MAPFRE.....	73
6.3.3. Composición de la base de accionistas.....	74
6.3.4. Valor y rentabilidad de la acción.....	75
6.3.5. Información pública.....	76
6.3.6. Comunicación con los mercados financieros.....	76
6.3.7. Relaciones con inversores.....	77
6.3.8. Datos bursátiles.....	77
CONCLUSIONES.....	79
BIBLIOGRAFÍA.....	83
ANEXOS.....	87
RELACIÓN DE CUADROS Y GRÁFICOS:	

-3.8.3. Evolución del volumen de primas por ramos.....	30
-3.8.4. Volumen de primas por ramos en el año 2012.....	30
-5.2. Implantación del negocio de MAPFRE y distribución geográfica.	47
-5.4. Productos que comercializa MAPFRE y cuotas de mercado ...	50
-5.5.1 Ranking por grupos total seguro directo año 2012.....	51
-5.5.2 Ranking por grupos total seguro directo año 2011.....	52
-5.5.3 Ranking por grupos total seguro directo año 2010.....	53
-5.5.4 Ranking por grupos total seguro directo año 2009.....	53
-5.5.5 Ranking por grupos total seguro directo año 2008.....	54
-5.5.6.Cuotas de mercado de las aseguradoras.....	55
-5.5.6 Comparación cuotas de mercado con las principales entidades de seguros.....	55
-6.2 Analisis general de las cuentas anuales de MAPFRE.....	58
-6.3.1. Balance de situación.....	61
-6.3.2. Cuenta de pérdidas y ganancias.....	65
-6.3.3. Estadio de cambios en el patrimonio neto.....	66
-6.3.4. Flujo de efectivo de las actividades de explotación...	67
-6.3.5. Análisis de la liquidez, solvencia y financiación, comparación con Caser y Allianz	69
-6.3.3. Composición de la base de accionistas de MAPFRE...	74
-6.3.4. Valor y rentabilidad de la acción.....	75

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Actualmente existen en España un total de 215 entidades de seguros operativas, de ellas 183 son Sociedades Anónimas y 32 son Mutuas. Proporcionan empleo directo a unas 48.000 personas, e indirectamente a otras 100.000. La edad media de los trabajadores de 41 años, 38 en el caso de las mujeres y 42,55 años en el de los hombres. La antigüedad media es de 12 años, por lo que se presenta como una profesión que prácticamente sólo es superada en estabilidad en el empleo por la función pública

En el mercado de los seguros se realizan contrataciones indefinidas tres veces por encima del resto del conjunto de la economía y la tasa de temporalidad de este sector es del 3,1%, diez veces más baja que la tasa general. Se trata de un sector estratégico para nuestra economía, altamente competitivo, que no consume recursos naturales y que precisa de personal cualificado, no siendo completamente deslocalizable.

Así mismo, el sector del seguro repercute en otras áreas de la economía. Por ejemplo, las aseguradoras están obligadas a ser solventes, y eso quiere decir que tienen que disponer de grandes reservas de dinero para garantizar el pago de siniestros que puedan sobrevenir. Ese dinero es invertido en fondos, inmuebles, depósitos, bolsa, etc, es decir, que también repercute de manera importante en otros sectores financieros.

En el año 2012 el volumen de primas de seguros devengadas ascendió a 57.381 millones de euros, lo que supone una media de 1.283 euros al año por habitante (ratio de densidad), o lo que equivale al 5,5% del Producto Interior Bruto en España (ratio de penetración).

Las aseguradoras y gestoras de planes de pensiones administran aproximadamente un cuarto de billón de euros, lo que da una idea de la magnitud del sector asegurador en la economía española. Constituyen una clave de la estructura empresarial y muestra un crecimiento sostenido en las últimas décadas. Las entidades aseguradoras se caracterizan por una sólida implantación gracias a una dilatada trayectoria mutualista en nuestra sociedad.

Entre los años 2011 y 2012, la recaudación del sector asegurador español ha dado un vuelco total, pasando de un crecimiento de un 4,16% a un decrecimiento del 5,32%. En términos reales significa más de tres mil millones menos, exactamente 3.224.

En ambos años, los protagonistas han sido los dos grandes ramos, Vida y Autos. Vida, que alcanzo 28.872 millones en 2011 (2.495 más que en 2010), ha caído hasta los 26.262 millones (2.610 menos que en 2011). Autos encadena los decrecimientos: 265 millones en 2011 y 663 millones en 2012, 928 millones en total, con lo cual el volumen de primas es de 10.607 y, en este 2013, se espera otra caída entre 300 y 500 millones.

El sector asegurador tiene dos ramas básicas de actividad que vienen definidas por la propia naturaleza de los siniestros a los que se proporciona cobertura. Se distingue el seguro de vida del resto, al que se da el nombre de seguro no vida o seguros generales.

En el seguro de vida el riesgo cubierto corresponde al fallecimiento, siendo la incertidumbre la definida por el momento en el cual va a producirse la defunción del

INTRODUCCIÓN

individuo. Los seguros de vida en sus distintas y variadas tipologías pueden constituirse como cobertura para favorecer a los beneficiarios o bien con la finalidad de acumular un ahorro para la vejez.

La denominación de seguro de vida incluye una gama de productos muy amplia:

- Seguros individuales, que son los contratados por las personas de forma individual y que, asimismo, pueden ser:
 - Seguros con cobertura por fallecimiento o invalidez, también denominados de riesgo.
 - Seguros de ahorro, que por lo tanto se basan en la retribución del individuo, y que pueden ser
 - Planes de Previsión Asegurados (PPA).
 - Planes Individuales de Ahorro Sistemático (conocidos como PIAS).
 - Otros seguros de ahorro (percibidos en forma de capital, en forma de renta, unit linked, etc)
- Seguros colectivos, que son aquellos en los que una sola póliza engloba a varias personas

La importancia que supone cada tipo de seguro de vida puede establecerse por volumen de recursos confiados por los clientes para su gestión por el asegurador. Según este patrimonio, el 45% de la actividad de seguros de vida se concentra en los seguros de jubilación en capital, el 31% del patrimonio de los seguros de vida viene gestionado por los seguros de jubilación en renta, y sólo en un 15% es el tomador quien asume el riesgo de la inversión.

Los seguros no vida o seguros generales comprenden el resto de coberturas para riesgos que pueden causar pérdidas cuyo valor económico se fija de antemano, o en base a los daños ocurridos, de forma que en este caso el beneficiario es resarcido monetariamente por la pérdida sufrida.

Corresponden a este ámbito ramos como los seguros de automóviles, salud, multirriesgos, responsabilidad civil, otros daños a los bienes, decesos, crédito y caución, asistencia, transportes, incendios, pérdidas pecuniarias y defensa jurídica.

En lo que se refiere a este tipo de seguros, para tener una idea de la magnitud de los ramos que engloba, cabe recordar la obligatoriedad del seguro de automóviles para más de 28 millones de vehículos registrados en España. Además, el 22% de los españoles tiene seguro de salud, el 65% de las viviendas están aseguradas y el 70% de los fallecimientos son atendidos por el seguro de decesos

Mi interés por el sector de los seguros nació hace unos años cuando comencé a trabajar en una Agencia de Seguros que más tarde se convertiría en Correduría de Seguros en Soria, lo que me ha permitido durante todos estos años conocer el tema en la práctica, así la elección del tema se justifica por mi interés personal, además de ser un

INTRODUCCIÓN

tema de actualidad tal y como se refleja en el considerable contenido que a seguros se destina en la publicidad, por ejemplo.

Otro motivo por el que elegí el tema del sector de los seguros como trabajo de fin de grado es por la vinculación que tiene en las competencias del título de ADE.

A partir de aquí decidimos hacer una investigación de la situación actual del sector de los seguros, estableciendo unos objetivos:

- Conocer qué es un seguro y los diferentes tipos que existen.
- Conocer la Dirección General de Seguros, su estructura y sus funciones.
- Analizar los tres canales de venta de los seguros.
- Investigar las normas específicas de la contabilidad de los seguros.
- Analizar la evolución del mercado en estos último años.
- Analizar la entidad aseguradora MAPFRE.

El planteamiento que hemos seguido para la realización de este trabajo toma primero la introducción en el sector de los seguros, continua con los diferentes canales de venta y el análisis de MAPFRE.

Con el fin de alcanzar nuestros objetivos o propósitos, hemos estructurado el trabajo en tres partes, a las que precede esta sección introductoria.

La primera parte se divide en cinco capítulos en los que se pretende conceptuar el seguro, la Dirección General de Seguros, las Entidades Aseguradoras y los mediadores de seguros.

En la segunda parte se trata de analizar el mercado en los últimos cinco años, centrándonos especialmente en la Entidad Aseguradora MAPFRE.

Finalmente y para terminar nuestro trabajo, dedicamos la última parte a las conclusiones y a posibles líneas de trabajo para futuras investigaciones y a la bibliografía utilizada en la elaboración del trabajo.

PRIMERA PARTE: MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO I: QUÉ ES UN SEGURO

1.1. DEFINICIÓN DE SEGURO.

Un seguro es la transferencia de riesgos con el fin de eliminar las consecuencias económicas negativas de los siniestros de forma que el importe de los daños o pérdidas que sufre una parte se distribuyen entre una comunidad de personas que la soporta de forma conjunta, con un efecto mucho menor que si el daño se presentara de forma individual. Desde un punto de vista matemático, el seguro transforma los riesgos a los que están sometidos las personas en probabilidades soportables a través de una organización. El seguro se configura como una pieza básica de la actual estructura social, con dos grandes manifestaciones:

- Seguridad Social, que es un sistema obligatorio de cobertura, administrado por el Estado, dirigido a proporcionar protección y bienestar a los ciudadanos, que suele garantizar una prestación económica en caso de jubilación, incapacidad laboral, fallecimiento, desempleo, etc.
- Seguros privados, que cubren y protegen a las personas o entidades que contrata, pudiendo ser de suscripción obligatoria o voluntaria. Ejemplos de seguros privados son los seguros de robo o incendio de un inmueble o los seguros de automóviles o de accidentes de personas.

1.2. EL CONTRATO DE SEGURO

El contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso en el que se produzca un evento cuyo riesgo es objeto de cobertura a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

El contrato de seguro, comúnmente llamado póliza, es aleatorio, bilateral, oneroso, de adhesión y de tracto sucesivo. Estas son sus características básicas, si bien se pueden añadir otras complementarias como son la buena fe y que se denomine consensual.

ALEATORIO: El código civil agrupa este tipo de contratos bajo la denominación de “aleatorios o de suerte” La disposición final de la Ley 50/80 del Contrato de Seguro deroga los artículos 1791 al 1797 del Código Civil, no obstante, reiterada jurisprudencia del tribunal supremo reconoce esta característica como propia del contrato de seguro.

Surgen dudas sobre si puede mantenerse esta tesis cuando la analizamos desde el punto de vista de que un contrato aleatorio puede producir beneficios o pérdidas, dado que, por principio, está vedado al asegurado o tomador el obtener un beneficio.

Por otra parte, la técnica actuarial moderna y el conjunto de leyes que regulan la actividad aseguradora, tienden a reducir, sino a anular, las posibilidades del factor del azar en la consecución del evento dañoso.

BILATERAL: Esta característica surge por cuanto del contrato nacen derechos y obligaciones para las partes. El tomador está obligado al pago de la prima, y el asegurador a dar la prestación pactada contractualmente.

El contratante o tomador del seguro, que puede coincidir o no con el asegurado, por su parte, se obliga a efectuar el pago de la prima, a cambio de la cobertura otorgada por el asegurador, la cual le evita afrontar un perjuicio económico mayor, en caso de que el siniestro se produzca.

DE TRACTO SUCESIVO: La duración del contrato es una relación jurídica que se prolonga en el tiempo y su vigencia conlleva la asunción del riesgo por el asegurador, manteniéndose derechos y obligaciones de las partes hasta su extinción.

Aun cuando se divida por periodos la duración del contrato se considera única.

1.3. ELEMENTOS DE UNA OPERACIÓN DE SEGURO

1.3.1. ELEMENTOS PERSONALES

-Asegurador: Una compañía de seguros o aseguradora es la empresa especializada en el Seguro, cuya actividad económica consiste en ofrecer el servicio de seguridad, cubriendo determinados riesgos económicos (riesgos asegurables) a las unidades económicas de producción y consumo.

-Tomador: Es la denominación de la persona que contrata un seguro, por cuenta propia o ajena.

El tomador, también denominado asegurado o contratante, cuando toma un seguro por cuenta propia, siendo al mismo tiempo el beneficiario de la misma en caso de siniestro. Por ej. en seguros de automotores, el asegurado, tomador, o contratante, es quien contrata la póliza y quien recibe la indemnización en caso de daños en su vehículo por siniestro.

Cuando se contrata un seguro por cuenta ajena o en favor de un tercero, el tomador o contratante es quien suscribe la póliza y el asegurado es el beneficiario de la misma. Por ej. En seguros de Accidentes Personales, el tomador o contratante suscribe la póliza para asegurar los daños que pudiera sufrir un tercero, el asegurado, quien será el beneficiario de la indemnización en caso de accidente.

-Asegurado: El asegurado puede ser definido como el titular del área de interés de la cobertura del seguro y del derecho a la indemnización que en su día se satisfaga, aunque, en ciertos casos, puede trasladarse al beneficiario. Es la persona natural o jurídica a quien el acaecimiento del siniestro va a afectarle más directamente. En definitiva, es aquel sobre cuya persona o bienes van a recaer las consecuencias del siniestro. La figura del asegurado es esencial dentro del contrato de seguro porque no cabe concebir un contrato de esta naturaleza sin que haya una persona o destinatario

final de la garantía que se pacta y cuyos intereses, protegidos de esta suerte, son la causa eficiente de dicho contrato.

-Beneficiario: Es la persona que tiene derecho a recibir la prestación del asegurador. La figura del beneficiario tiene especial relevancia en los seguros de personas ya que, con frecuencia, están destinados a aprovechar a un tercero e, incluso, en ciertas modalidades es necesario, como ocurre en los seguros para caso de muerte.

El beneficiario es también la persona que va a recibir la utilidad del seguro cuando se produzca el hecho contemplado en el mismo (sin ser asegurado). Es aquel sobre quien recaen los beneficios de la póliza pactada, por voluntad expresa del tomador. La designación del beneficiario responde a unos planteamientos de previsión que corresponden a los seguros de carácter personal, de manera especial a los seguros de vida y accidentes, para el caso de muerte del asegurado.

El artículo 84 de la L.C.S. de España, establece textualmente que el tomador del seguro podrá designar beneficiario o modificar la designación anteriormente realizada, sin necesidad del consentimiento del asegurador. Con ello queda claro que la facultad de señalar y revocar beneficiarios está en la mano del tomador. El asegurado no posee ningún derecho o disposición sobre el particular, ni siquiera de aprobar o rechazar el beneficiario que el tomador ha elegido.

-Perjudicado: Es quien ha sufrido un daño en su persona, en sus derechos, bienes o intereses.

-Mediador: Persona física o jurídica que, de forma legal, realiza la mediación de seguros.

1.3.2. ELEMENTOS MATERIALES

-Riesgo: La finalidad del seguro consiste en proporcionar seguridad económica contra el riesgo, esta finalidad se consigue no por la supresión del acontecimiento temido (fuego, muerte, enfermedad, etc.) sino por la certeza de tener una compensación económica en caso de que se produzca el evento dañoso temido.

Desde el punto de vista jurídico, el riesgo viene a ser un elemento esencial del contrato y consiste en un acontecimiento incierto en cuanto al hecho en sí o en cuanto al momento de su realización, o respecto a la cuantía del efecto. El riesgo es la posibilidad de que por azar ocurra un hecho que produzca una necesidad patrimonial. Esta necesidad patrimonial puede ser concreta, como ocurre en los seguros contra daños, o abstracta, como ocurre en los seguros de sumas, especialmente en el seguro sobre la vida.

Sin riesgo no puede existir seguro porque, al faltar la posibilidad de que se produzca el evento dañoso, ni podrá existir daño ni cabrá pensar en indemnización alguna. El riesgo presenta ciertas características:

- Es incierto y aleatorio.

- Posible. Lo imposible no origina riesgo. Debe ser incierto, porque si necesariamente va a ocurrir, nadie asumiría la obligación de repararlo.
- Concreto.
- Lícito.
- Fortuito.
- De contenido económico.

En el contrato de seguro el asegurador no puede asumir el riesgo de una manera abstracta, sino que este debe ser debidamente individualizado ya que no todos los riesgos son asegurables. Es por ello que se deben limitarse e individualizarse, dentro de la relación contractual.

-Prima: La prima es uno de los elementos indispensables del contrato de seguro. Es el precio del seguro o contraprestación, que establece una compañía de seguros calculada sobre la base de cálculos actuariales y estadísticos teniendo en cuenta la frecuencia y severidad en la ocurrencia de eventos similares, la historia misma de eventos ocurridos al cliente, y excluyendo los gastos internos o externos que tenga dicha aseguradora.

Salvo pacto contrario, es pagada en dinero. Su pago es de carácter obligatorio para el tomador o contratante según las condiciones establecidas en la póliza de seguros de tal forma que, si no se ha pagado la prima antes de producirse el desastre o accidente, el asegurador se libera de la obligación contraída en el contrato.

-Capital asegurado: Cantidad fijada en cada una de las coberturas de la póliza que se han contratado y que constituye el límite máximo de la indemnización a pagar por todos los conceptos en caso de siniestro.

1.3.3. ELEMENTOS FORMALES

-Proposición: Es un contrato de buena fe, donde la compañía cree lo que declara el proponente (cliente) para apreciar el riesgo y así determinar el costo y alcance del seguro.

-Póliza: Es el documento principal que instrumenta el contrato de seguro y en donde constan los derechos y obligaciones de las partes. Es un documento privado redactado en varios folios. Las condiciones generales están impresas, mientras las condiciones particulares son personalizadas. El contenido obligatoria de la póliza es:

- Los nombres, domicilios de los contratantes y firma de la empresa aseguradora.
- La designación de la cosa o de la persona asegurada.
- La naturaleza de los riesgos garantizados.

- El momento a partir del cual se garantiza el riesgo y la duración de esta garantía.
- El monto de la garantía.
- La cuota o prima del seguro.
- Las demás cláusulas que deban figurar en la póliza de acuerdo con las disposiciones legales, así como las convenidas lícitamente por los contratantes.

-Suplementos de modificación: Documento que se une a una póliza de seguro en el que se establecen ciertas modificaciones o declaraciones al contenido anterior. Los suplementos, al igual que los contratos originales, sólo surten efecto cuando han sido suscritos por asegurador y asegurado.

En la terminología aseguradora se utilizan con frecuencia las expresiones de suplemento de aumento de garantías, de reducción, de rectificación de errores, etc., para indicar el contenido de las modificaciones que se introducen en el contrato.

Los suplementos, en cuanto sólo afectan normalmente a una parte específica del contrato, no suspenden la aplicación de las restantes condiciones, que permanecen vigentes en la medida en que no se opongan a las nuevas cláusulas estipuladas.

1.4. SINIESTRO.

Un siniestro es, en la terminología de empresas de seguros, la ocurrencia de un suceso amparado en la póliza de seguros, comenzando las obligaciones a cargo del asegurador. Dichas obligaciones, en la mayor parte de los casos, consisten en el pago de una cantidad de dinero, pudiendo tratarse también de una prestación de servicios, asistencia médica, jurídica, reparación de un daño, etc.

El siniestro se puede definir también como la avería, destrucción fortuita o pérdida importante que sufren las personas o la propiedad y cuya materialización se traduce en una indemnización.

- Indemnización. Comúnmente se denomina Indemnización de perjuicios o por daños y perjuicios a aquella acción que se le otorga al acreedor o a la víctima para exigir de parte de su deudor o bien del causante de un daño una cantidad de dinero equivalente a la utilidad o beneficio que a aquél le hubiese reportado, el cumplimiento efectivo, íntegro y oportuno de la obligación instaurada entre las partes o la reparación del mal causado a la víctima. No obstante su difusión, el término correcto para hacer referencia a este remedio jurídico es resarcimiento, toda vez que con el término indemnización también se suelen mencionar aquellos desembolsos que realiza una empresa de seguro en cumplimiento del contrato suscrito con el asegurado o el pago que efectúa el Estado cuando, en ejercicio de su *ius imperium*, expropia la titularidad de un individuo con miras a satisfacer una necesidad pública.

1.5. NORMATIVA

En España, el seguro se rige por el Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados, por el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por el Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, y por la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro.

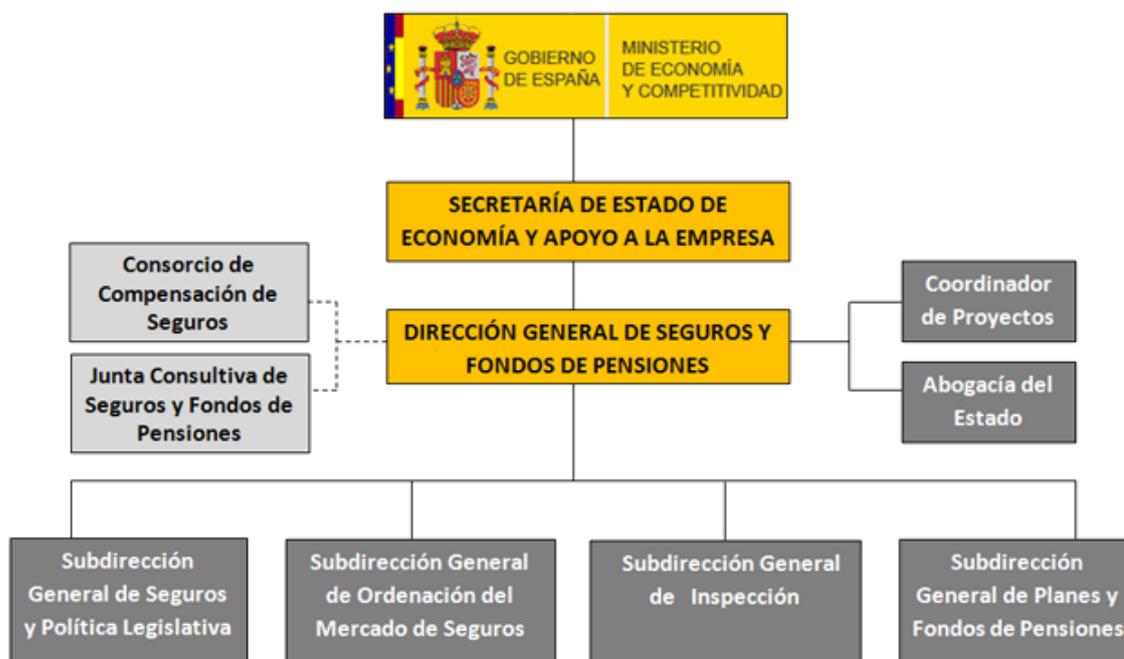
En relación con las entidades aseguradoras, la ley indica que la actividad aseguradora únicamente podrá ser realizada por entidades privadas que adopten la forma de sociedad anónima, mutua, cooperativa (cooperativa de seguros) y mutualidad de previsión social. También podrán realizar la actividad aseguradora las entidades que adopten cualquier forma de Derecho público, siempre que tengan por objeto la realización de operaciones de seguro en condiciones equivalentes a las de las entidades aseguradoras privadas.

De acuerdo con el artículo 101 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, son cooperativas de seguros las que ejerzan la actividad aseguradora, en los ramos y con los requisitos establecidos en la legislación del seguro y, con carácter supletorio, por la Ley de Cooperativas.

El acceso a las actividades por entidades aseguradoras españolas estará supeditado a la previa obtención de autorización administrativa del Ministerio de Economía y Hacienda (tramitada ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones).

CAPÍTULO II: LA DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES

2.1. QUÉ ES LA DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES



La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones es un órgano administrativo que depende de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad conforme al Real Decreto 345/2012, de 10 de febrero, que desarrolla la estructura orgánica básica del Ministerio.

Este organismo se encarga de supervisar y controlar el adecuado funcionamiento del sector y de dar la protección adecuada a los clientes de las entidades aseguradoras, así como a los partícipes de los planes de pensiones. Para ello cuenta con facultades de regulación, ordenación y supervisión sobre las entidades que componen el sector, lo que garantiza un funcionamiento adecuado de acuerdo con la normativa vigente.

2.2. ESTRUCTURA Y FUNCIONES

Su estructura y funciones se describen en el Real Decreto 1552/2004 de 25 de junio, publicado el día 26 de junio del mismo año que desarrolla la estructura orgánica básica del Ministerio de Economía y Hacienda. En ella aparece, dependiendo de la Secretaría de Estado de Economía, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (dividida, a su vez, en cuatro subdirecciones generales: de seguros y política legislativa; de ordenación del mercado de seguros; de inspección; y de planes y fondos de pensiones), a la que se asigna el desempeño de las funciones que las disposiciones vigentes atribuyen al Ministerio de Economía y Hacienda en materia de seguros y reaseguros privados, mediación en seguros, capitalización y fondos de pensiones, salvo

las expresamente encomendadas al Ministro. En particular, le corresponden las siguientes:

- Control del cumplimiento de los requisitos precisos para el acceso y la ampliación de la actividad aseguradora y reaseguradora privada, la supervisión ordinaria de su ejercicio, el control de los requisitos exigibles a los administradores y socios de las entidades que realizan dicha actividad y a las demás personas físicas y jurídicas sometidas a la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de ordenación y supervisión de los seguros privados.
- Control en materia de fusiones, agrupaciones, cesiones de cartera, transformaciones, escisiones y otras operaciones entre entidades aseguradoras, y las iniciativas sobre medidas y operaciones que comporten una mejora en la estructura sectorial o en la de alguno de sus ramos.
- Control previo para el acceso a la actividad de mediación en seguros, la supervisión ordinaria de su ejercicio y el desempeño de las demás funciones de vigilancia previstas en la Ley 9/1992, de 30 de abril, de mediación en seguros privados.
- Control del cumplimiento de los requisitos precisos para el acceso a la actividad por entidades gestoras de fondos de pensiones, la supervisión ordinaria de su ejercicio, así como de los requisitos que han de cumplir los planes y fondos de pensiones con arreglo al texto refundido de Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre.
- Supervisión ordinaria y la inspección del ejercicio de su actividad por las entidades y personas enunciadas en los párrafos precedentes y el análisis de la documentación que deben remitir las entidades aseguradoras a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones para facilitar el control de su solvencia.
- Preparación de proyectos normativos en materia de las competencias del centro directivo.
- Realización de estudios sobre los sectores de seguros y reaseguros privados y planes y fondos de pensiones, así como la coordinación de las relaciones en estos ámbitos con la Unión Europea, con otros Estados y con organismos internacionales, de acuerdo con el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.
- Soporte administrativo y técnico al Comisionado para la defensa del asegurado y del partícipe en planes de pensiones en el ejercicio de las funciones que tiene encomendadas, así como desarrollar las funciones que le atribuye la normativa sobre protección de los clientes de servicios financieros.
- Contestación a las consultas formuladas en materia de seguros y reaseguros privados, mediación en seguros privados y planes y fondos de pensiones,

salvo aquellas que corresponda atender al Comisionado para la defensa del asegurado y del partícipe en planes de pensiones.

2.3. HISTORIA

Ya en 1928 existía este organismo bajo la denominación “Subdirección de Seguros y Ahorro”. En 1935 había ascendido de rango, habiendo pasado a ser “Dirección General de Seguros y Ahorro”. Es tras la llegada de la democracia a España, cuando modifica su nombre por el actual.

El 23 de mayo de 2008, el entonces Vicepresidente Segundo y Ministro de Economía, Pedro Solbes, anunciaba en la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso que el Ejecutivo planeaba una reordenación de las competencias en materia de supervisión e inspección sobre el sistema financiero, en línea con lo acordado días antes por los ministros de Finanzas de la Unión Europea (ECOFIN).

El proyecto contemplaba separar la supervisión de la solvencia de la de los comportamientos y prácticas en los mercados y, según explicó Solbes, tenía por objeto mejorar la eficacia en la vigilancia de la solvencia y competitividad de los intermediarios financieros y de la transparencia de los mercados en los que actúan.

Con ello se pretendía la transformación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Las funciones de la Dirección General de Seguros (DGS) serían asumidas por un nuevo organismo (la Comisión Nacional de Servicios Financieros) que vigilaría a los inversores, a los asegurados y a los ahorradores. El Banco de España, por su parte, se dedicaría a asegurar la solvencia no sólo de bancos y cajas, sino también del resto de entidades financieras, incluidas aseguradoras e instituciones de inversión.

Ello hubiese supuesto el fin de la Dirección General de Seguros y Pensiones pero la iniciativa no llegó al Parlamento y ni los sindicatos ni los organismos afectados plantearon en su agenda en ese momento la reforma de la supervisión.

Según explicaron fuentes del Ministerio de Economía, la reestructuración de la supervisión tendría que esperar a que se tomase una decisión en la Unión Europea, donde se estudiaría el asunto con vistas a adoptar un modelo común que podría ser más similar al actual que al que contempla dos supervisores o “twin peaks”.

**CAPÍTULO III: LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS, LOS
RAMOS DE PRODUCTOS, EL PLAN DE CONTABILIDAD
DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS**

3.1. DEFINICIÓN

Una compañía de seguros o aseguradora es la empresa especializada en el Seguro y su actividad económica consiste en producir el servicio de seguridad, cubriendo determinados riesgos económicos (riesgos asegurables) a las unidades económicas de producción y consumo.

Su actividad es una operación para acumular riqueza, a través de las aportaciones de muchos sujetos expuestos a eventos económicos desfavorables, para destinar lo así acumulado a los pocos a quienes se presenta la necesidad. Sigue el principio de mutualidad, buscando la solidaridad entre un grupo sometido a riesgos.

Esta mutualidad se organiza empresarialmente, creando un patrimonio que haga frente a los riesgos. El efecto desfavorable de estos riesgos, considerados en su conjunto, queda aminorado sustancialmente porque, para el asegurador, los riesgos individuales se compensan: sólo unos pocos asegurados los sufren, frente a los muchos que contribuyen al pago de la cobertura. Ello permite una gestión estadística del riesgo, desde el punto de vista económico, aunque conserve su carácter individual desde el punto de vista jurídico.

3.2. ACTIVIDAD FINANCIERA

La actividad aseguradora es uno de los tres pilares de los mercados financieros, junto con el mercado de crédito o bancario y los mercados de valores o de instrumentos financieros. Su importancia estratégica, social y económica lleva a que estén sometidas a estricta supervisión administrativa con reglas propias de funcionamiento, control e inspección.

Las empresas de seguros, por su función mediadora en el sistema financiero, son unos intermediarios financieros con unas características especiales que las diferencian de las empresas de otros sectores de la economía e incluso de las restantes empresas financieras

3.3. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE SEGUROS

Las entidades aseguradoras, para poder afrontar los riesgos derivados de su actividad, deben disponer de los recursos financieros suficientes y, en consecuencia, la legislación les impone determinadas restricciones.

- Dada la conveniencia de que exista permanencia y estabilidad en este sector, las normas legales suelen prohibir que esta actividad pueda ser desarrollada por personas a título individual.
- Para garantizar la solvencia de las empresas aseguradoras, la legislación rechaza que estas empresas puedan ejercer algún tipo de actividad distinta de la aseguradora.

- El ejercicio de una actividad de intermediación financiera que tiene que inspirar la máxima confianza entre los asegurados e inversores conlleva que estas entidades estén sometidas a la tutela del Estado que las somete a control, tanto en el inicio de su actividad como en su desarrollo.

3.4. PRINCIPIOS TÉCNICOS

Las entidades de seguro deben tener en cuenta una serie de principios técnicos que le permitan asumir la cobertura de los riesgos.

- Individualización. En necesaria la definición y delimitación de cada uno de los riesgos existentes para clasificarlos y poder evaluarlos y agruparlos.
- Acumulación. De acuerdo con las leyes de la probabilidad, cuanto mayor es la agrupación de riesgos, menores son los fallos entre la probabilidad teórica y el número de siniestros.
- Selección de riesgos. Los aseguradores sólo deben aceptar los riesgos que, por su naturaleza, se presuman que no originarán necesariamente resultados desequilibrados.
- Otro principio básico de las empresas aseguradoras es la distribución o división de riesgos. La existencia del riesgo técnico-asegurador lleva a la aseguradora a la necesidad de conseguir que los riesgos que asume en virtud de los contratos de seguro sean homogéneos cualitativa y cuantitativamente, de forma que se cumpla el principio mutuo o de compensación. Ello se puede lograr distribuyéndolos en el tiempo (constituyendo reservas o provisiones técnicas para desviaciones en la siniestralidad en los años económicamente favorables o positivos), geográficamente (sólo es válido cuando sus consecuencias son poco importantes), al operar en varios ramos y modalidades de seguro (compensando las pérdidas entre ellos), entre el asegurado (a través de franquicias o de infraseguros -parte de la indemnización va a cargo del mismo-), o entre otras empresas coaseguradas o reaseguradoras, o incluso también aplicando una política de selección de riesgos adecuada.

Con la posibilidad de distribuir los riesgos asumidos entre otras empresas de seguros y reaseguros se consigue su homogeneidad cuantitativa, más fácilmente controlable y llevada a la práctica que la cualitativa, pues se basa en otro principio fundamental para la empresa aseguradora, el principio de distribución o división de los riesgos, indicado de forma general anteriormente pero que se concreta en que, para la empresa, es preferible (en condiciones normales y uniformes) suscribir un gran número de contratos con una elevada suma asegurada (pues en este caso las desviaciones son mayores). Sin embargo, por las razones antes expuestas, la sola aplicación de este principio es insuficiente, dado el grado de heterogeneidad de las sumas aseguradas y la diversidad de los riesgos asumidos y, además, no puede generalizarse a todas las empresas pues también dependerá del volumen del negocio, de su patrimonio, del

importe o montante de reservas o provisiones técnicas constituidas y del control (reducción de las desviaciones) de su riesgo técnico-asegurador.

3.5. TÉCNICA Y CONTRATO DE SEGURO

Desde el punto de vista económico financiero, las empresas aseguradoras son intermediarios financieros que emiten como activo financiero específico las pólizas o contratos de seguros, obteniendo financiación mediante el cobro del precio o prima del seguro, y constituyen las oportunas reservas o provisiones técnicas (operaciones pasivas) a la espera de que se realice el pago de la indemnización o prestación garantizada (suma asegurada), bien porque ha ocurrido el daño o pérdida indemnizable (siniestro) según el contrato suscrito o bien porque se estima su posible ocurrencia por métodos y procedimientos actuariales.

La técnica del seguro se basa en el pago anticipado de los recursos que se invierten a largo plazo, fijándose las reservas especiales, las denominadas provisiones técnicas, que garantizan, cuando ocurran eventos dañosos, el pago de las indemnizaciones por siniestro. Las citadas reservas o provisiones técnicas son invertidas por las empresas de seguros normalmente en activos reales (inmuebles) o en otros activos financieros (títulos o valores mobiliarios, operaciones activas).

Por el Contrato de Seguro, el Asegurador o Compañía de Seguros, al recibir una prima en concepto de pago, se obliga frente al Asegurado a indemnizarle según lo pactado si deviene el evento esperado. Todo esto debe quedar claramente establecido entre el Asegurado y la Compañía de Seguros en una póliza o contrato.

3.6. LAS PROVISIONES TÉCNICAS Y EL MARGEN DE SOLVENCIA

3.6.1. LAS PROVISIONES TÉCNICAS.

Las provisiones técnicas son aquellas provisiones que se derivan inmediatamente de los contratos de seguro, pues se forman con una parte de las aportaciones de los asegurados y corresponden a la obligación futura que para con ellos tiene el asegurador. Se dotan al final del ejercicio y constituyen la partida más importante del pasivo de las entidades aseguradoras.

La razón básica de las provisiones técnicas se fundamenta en la necesidad de periodificar los ingresos y gastos típicos de las empresas de seguros, imputando a cada ejercicio los que realmente le corresponden. Garantizan el cumplimiento de los compromisos asumidos por la empresa y, aunque sus funciones son dispares según la clase de provisión de que se trate, en su conjunto, realizan la misma función económica de reforzar el margen de solvencia de la empresa a través de su perfecta constitución y asignación al fin específico que a cada una, en concreto, le corresponde.

Las entidades aseguradoras tienen la obligación de constituir y mantener en todo momento provisiones técnicas suficientes para el conjunto de sus actividades.

Las provisiones técnicas deben reflejar en el balance de las entidades aseguradoras el importe de las obligaciones asumidas que se derivan de los contratos de seguros y reaseguros. Se constituyen por un importe suficiente para garantizar, atendiendo a criterios prudentes y razonables, todas las obligaciones derivadas de los referidos contratos, así como para mantener la necesaria estabilidad de la entidad aseguradora frente a oscilaciones aleatorias o cíclicas de la siniestralidad o frente a posibles riesgos especiales.

3.6.2. MARGEN DE SOLVENCIA.

Las entidades aseguradoras deberán disponer en todo momento de un margen de solvencia suficiente respecto al conjunto de sus actividades. Estará constituido por el patrimonio de la entidad aseguradora libre de todo compromiso previsible y con deducción de los elementos inmateriales. Los grupos consolidables de entidades aseguradoras deberán disponer en todo momento, como margen de solvencia, de un patrimonio consolidado no comprometido, suficiente para cubrir la suma de las exigencias legales de solvencia aplicables a cada una de las entidades del grupo.

3.7. LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN ESPAÑA



El negocio de los seguros en España se encuentra cada vez más concentrado en menor número de compañías. Este hecho es más evidente desde el año 2008. Las cifras publicadas por ICEA muestran que las siete aseguradoras más grandes que operan en España se han quedado con el 50% del mercado.

Si comparamos con lo que sucedía un año antes, el incremento se ha plasmado con fuerza ya que, en 2007, estas compañías tenían en su poder al 44,41% de la cuota de mercado, lo cual se traduce en una paulatina concentración.

3.8. LOS RAMOS DE PRODUCTOS

Se conoce como Ramos de Productos al conjunto de modalidades de seguro relativas a riesgos de características o naturaleza semejantes. En este sentido se habla de ramo de vida, ramo de automóviles, ramo de incendios, etc. La clasificación de los riesgos en ramos es un instrumento fundamental para establecer su homogeneidad cualitativa.

3.8.1. RAMOS NO VIDA

Se agrupan en el ramo de no vida los seguros de: Accidentes, enfermedad, asistencia sanitaria, dependencias, autos, transportes, incendios y elementos naturales, agrario, robo u otros, otros daños, RC nucleares, RC otros, crédito, caución, pérdidas diversas, defensa jurídica, asistencia, decesos, multiriesgo hogar, multiriesgo comunidades, multiriesgo comercio, multiriesgo industrial, otros multiriesgos.

3.8.2. RAMOS VIDA

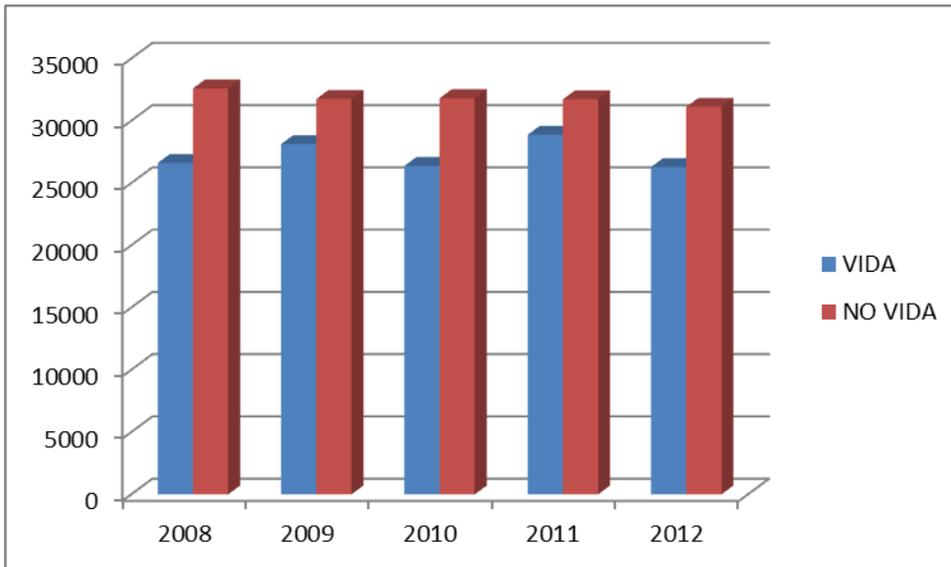
Frente a los anteriores, dentro de los denominados “ramos vida” dos tipos: Vida individual, vida Colectivo.

3.8.3. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE PRIMAS POR RAMOS

EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE RIMAS

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012
VIDA	26607	28119	26377	28872	26282
NO VIDA	32597	31753	31811	31719	31116
TOTAL	59204	59873	58188	60590	57398

Fuente: Elaboración propia a traves de datos de ICEA.

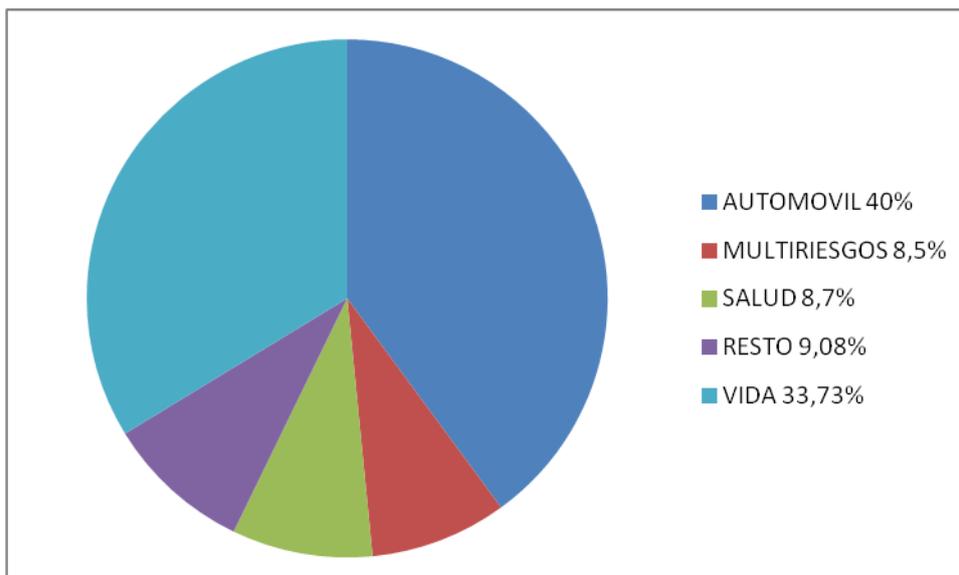


FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de ICEA.

3.8.4. VOLUMEN DE PRIMAS POR RAMOS EN EL AÑO 2012

AUTÓMOVIL	31116
MULTIRIESGOS	6626
SALUD	6806
RESTO	7076
VIDA	26282

Fuente: Elaboración propia a través de los datos de ICEA.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de ICEA.

3.9. EL PLAN DE CONTABILIDAD DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

El Plan de Contabilidad de Entidades Aseguradoras es el plan de contabilidad específicamente adaptado a las características y necesidades de las entidades aseguradoras y reaseguradoras que fue aprobado mediante Real Decreto 1317/2008, de 24 de julio y que viene a sustituir al Real Decreto 2.014/1997, de 26 de diciembre. El nuevo plan supone la actualización y puesta al día de la normativa contable del sector asegurador de acuerdo al entorno normativo de las Normas Internacionales de Información Financiera aplicables en la Unión Europea, conforme a lo dispuesto en el Reglamento 1.606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad. Este Plan tiene carácter subsidiario del Plan General de Contabilidad y no puede apartarse, como principio general, de su normativa contable.

Este Plan supone una revisión importante de sus prácticas contables para adecuarlas a las NIC/NIIF, dispone de una NIIF propia (la número 4).

No conviene olvidar que la Dirección General de Seguros (DGS) tiene la potestad legisladora en temas contables sobre la actividad. Por lo tanto, las normas contables que emite (y el PCEA 2008 es una de ellas) no son adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad (PGC). Así, aunque ambos planes contables tengan muchos puntos en común, también tienen diferencias, no sólo por la especificidad del negocio, sino por propia voluntad del organismo regulador, más o menos justificada.

A pesar de lo anterior, hay que señalar el importante paralelismo que tiene el PCEA 2008 con el PGC, tanto en estructura como en contenidos.

ANEXO: Cuadro de cuentas del plan.

CAPÍTULO IV: LOS MEDIADORES DE SEGUROS

4.1. DEFINICIÓN.

El mediador es un asesor que aconseja al cliente sobre las modalidades de seguro y coberturas que más le convienen en función de su situación personal y, para ello, analiza los riesgos a los que está expuesto y los perjuicios económicos que pudieran surgir como consecuencia. Con este análisis (análisis objetivo) señala cuál es el tipo de seguro que precisa cada cliente para garantizar la correcta cobertura de sus bienes asegurados.

4.2. TIPOS DE MEDIADORES DE SEGUROS.

En España, los mediadores tienen denominaciones y características diferenciadas, en función de su relación con las compañías de seguros:

- Agentes: expertos que trabajan para una o más compañías de seguros. Pueden ser:
 - Agentes exclusivos: trabajan con una sola entidad aseguradora.
 - Agentes vinculados: trabajan con varias entidades aseguradoras.
- Operadores de banca-seguros: expertos que desarrollan la actividad aseguradora a través de las redes de distribución de las entidades de crédito. También pueden ser exclusivos o vinculados.
- Corredores: expertos que ofrecen asesoramiento profesional e independiente, sin mantener vínculos con entidades aseguradoras, a quienes quieran contratar un seguro.

Para que la función que ofrecen se adecue a las características del mercado, es necesario que el mediador de seguros tenga un amplio conocimiento de la técnica aseguradora. Por lo tanto, es un asesor del cliente que lo orienta sobre qué productos de seguros son los adecuados para la cobertura que necesita.

Los mediadores de seguros son profesionales que colaboran con las entidades de seguros en la distribución de sus productos entre el público. El mediador nos informa del producto, nos presenta la póliza para que la firmemos y gestiona la relación con la compañía de seguros, en particular en caso de siniestro.

Están regulados por la nueva Ley de mediación de seguros, aprobada por el pleno del Congreso del pasado 22 de junio, que incorpora los principios comunitarios de libertad de establecimiento y libre prestación de servicios, recogidos en la Directiva 2002/92/CE.

Bajo el nuevo régimen, quienes deseen mediar en la distribución de seguros deben registrarse en la Dirección General de Seguros, acreditando el cumplimiento de determinados requisitos de formación técnica y de solvencia patrimonial, además de contar con honorabilidad, por su buena conducta en el mercado financiero.

Con la nueva regulación se trata de profesionalizar el sector y hacerlo más transparente, reforzando la protección del asegurado. Con carácter previo a la suscripción del contrato el asegurado tiene derecho a recibir información sobre el mediador y sobre sus vínculos con las empresas de seguros.

Los mediadores pueden estar vinculados a una o varias empresas de seguros o ser independientes. A los vinculados se les denomina agentes, y a los independientes, corredores. Cuando los agentes vinculados utilizan la red de una entidad de crédito para la distribución de los productos de seguro, reciben la denominación de «operadores de banca-seguros».

Los aspectos más controvertidos del estatuto de los mediadores son los relativos a su formación y al pago de sus servicios.

Los corredores deben superar un curso de formación o prueba de aptitud en materia financiera que reúna los requisitos establecidos por la Dirección General de Seguros. No se les exige una titulación o colegiación especial. A su vez, la verificación de la formación de los agentes recae principalmente sobre las compañías de las que dependen. Así, la formación de los operadores de banca-seguros, para entendernos, el personal de bancos y cajas dedicado a la comercialización de seguros, se delega en las propias entidades de crédito, quienes asumen la obligación de formar al personal de la red dedicado a la mediación de seguros.

Respecto al pago de sus servicios, la Directiva establece que la actividad de mediación debe ser remunerada, pero no indica por quién. La actividad de los mediadores puede ser remunerada a través de los honorarios que pague el cliente o de las comisiones que se perciban de las empresas de seguros. En nuestro mercado son las empresas de seguros quienes destinan al mediador un porcentaje de la prima cobrada del cliente. Nada hay que objetar sobre esta forma de remunerar al mediador cuando quien distribuye los productos es un agente de seguros, representante de los intereses de la compañía frente al cliente, y el cliente conoce la vinculación que existe entre el mediador y la compañía.

Pero la polémica surge en relación con los corredores, a los que la ley califica de mediadores independientes de las empresas de seguros. El asesoramiento independiente que presta el corredor debería ser pagado directamente por el cliente como honorarios profesionales pero, en la práctica, los servicios de mediación de los corredores son también remunerados por las compañías de seguros a través de una comisión. Como no podía ser de otro modo, la nueva ley permite que los corredores cobren honorarios de sus clientes. Pero admite las remuneraciones mixtas, que mejor cabría calificar de dobles, procedentes tanto de la comisión de la empresa de seguros como de los honorarios de los clientes. Se ha perdido la oportunidad, reclamada con insistencia por Ricardo Lozano, actual Director General de Seguros, de situar definitivamente al corredor del lado del cliente. Y esto se debía haber hecho obligando al corredor a optar entre recibir honorarios del cliente o comisiones de las empresas de seguros. Y, en todo caso, obligando a informar al cliente sobre el origen y la cuantía total de la remuneración que percibe el corredor, procedan directamente del cliente o de las empresas de seguros.

4.3.LA LEY DE MEDIACIÓN DE SEGUROS

- Ley 26/2006 de 17 de Julio de mediación de seguros y reaseguros privados.
- Reales Decretos:
 - 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.
 - Real Decreto 1490/2011, de 24 de octubre, por el que se modifica el Real Decreto 764/2010, de 11 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.
- Órdenes ministeriales:
 - Orden EHA/1171/2007, de 24 de abril, por la que se establecen la forma y plazos de la autoliquidación y pago de la tasa prevista en la disposición adicional cuarta de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados.
 - Orden EHA/1803/2010, de 5 de julio, por la que se establecen obligaciones en cuanto a la remisión por medios electrónicos de la documentación estadístico-contable de las entidades aseguradoras y de las entidades gestoras de Fondos de Pensiones y por la que se modifica la Orden EHA/1928/2009, de 10 de julio, por la que se aprueban los modelos de la documentación estadístico-contable anual, trimestral y consolidada a remitir por las entidades aseguradoras y por la que se modifica la Orden EHA/339/2007, de 16 de febrero, por la que se desarrollan determinados preceptos de la normativa reguladora de los seguros privados.
 - Orden EHA/2513/2011, de 15 de septiembre, por la que se modifica la Orden EHA/1803/2010, de 5 de julio, por la que se establecen obligaciones en cuanto a la remisión por medios electrónicos de la documentación estadístico-contable de las entidades aseguradoras y de las entidades gestoras de fondos de pensiones y por la que se modifican los modelos de la información estadístico-contable anual y semestral de los corredores de seguros y reaseguros establecidos por 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.

Resoluciones de la DGSFP

- Resolución de 18 de febrero de 2011, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los requisitos y principios básicos de los programas de formación para los mediadores de seguros,

corredores de reaseguros y demás personas que participen directamente en la mediación de los seguros y reaseguros privados.

4.4. LAS NORMAS CONTABLES DE LOS MEDIADORES DE SEGUROS

4.4.1 INEXISTENCIA DE UNA NORMA ESPECÍFICA.

La contabilidad del corredor de seguros está sujeta a la normativa contable general, pero presenta determinadas especialidades derivadas de su operativa, tales como el devengo de la comisión, la gestión de recibos, los criterios de elaboración de carteras, etc.

Las particularidades en el principio de devengo en la contabilidad del corredor de seguros es consecuencia de que puede recibir su remuneración a través de varias formas de acuerdo a la ley 26/2006 de mediación de seguros y reaseguros privados.

- A través de comisiones.
- A través de honorarios.
- A través de los dos: Comisiones y honorarios.

La contabilidad del corredor de seguros no resulta sencilla ya que a pesar del principio de independencia frente a las aseguradoras, la contabilidad va a ser dependiente de la información que le suministren los distintos sujetos con los que se establecen relaciones contractuales en el marco de esa actividad, ya sea corretaje con las compañías de seguros o contrato mercantil de prestación de servicios con los auxiliares externos.

El cobro de honorarios surgió como respuesta a las nuevas realidades del mercado, aunque en la práctica sigue siendo una actividad minoritaria.

La actividad de corredor ya no se limita a poner a disposición del cliente las ofertas de seguros facilitadas por las entidades aseguradoras sino que la realización de un análisis objetivo puede incluir el diseño de un producto específico, una consultoría o asesoramiento.

Por lo tanto los honorarios son facturas independientes y separadas del recibo de prima.

4.4.2. EXTORNOS DE PRIMAS

Se define como extorno la devolución de la prima o parte de ésta que efectúa el asegurador al tomador de seguros cuando se producen circunstancias externas que conllevan la modificación o incluso anulación del contrato de seguro, por ejemplo, la desaparición del riesgo.

4.4.3. EMISIÓN DE FACTURAS DE COMISIONES

El R.D. 1496/2003 de 28 de Noviembre por el que se aprueba al reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación establece que los mediadores de seguros (agentes y corredores) son empresarios o profesionales y por tanto están obligados a expedir y entregar, en su caso, facturas por las operaciones que realicen en el desarrollo de su actividad así como conservar copia de la misma.

El corredor está obligado a emitir factura y copia por las comisiones que percibe por la intermediación de contratos póliza de seguros siendo destinatario la misma entidad aseguradora que emite el contrato. Las facturas deberán ser expedidas en el plazo de un mes contado a partir del día de realizarse la operación. No obstante, pueden incluirse en una sola factura distintas operaciones realizadas en distintas fechas para una misma entidad aseguradora, siempre que aquella se haya efectuado dentro de un mismo mes natural lo que cuadraría con las liquidaciones periódicas realizadas con las entidades aseguradoras de las cuentas de efectivo.

Las facturas deberán ser emitidas antes del día 16 del mes siguiente al periodo de liquidación de impuesto en curso del cual se hayan realizado las operaciones. Pueden realizarse por cualquier medio, en papel o soporte electrónico que permita la constatación de su fecha de expedición, su consignación en el libro de registro de facturas expedidas y su adecuada conservación.

El corredor deberá llevar y conservar un libro registro de facturas emitidas en el que se inscriban las facturas emitidas una por una, reflejando el número, fecha, destinatario, base imponible y en su caso, el tipo impositivo y cuota repercutida. Se deben conservar durante seis años las copias o matrices de las facturas expedidas de forma que se garantice el acceso a ellos por parte de la administración tributaria sin demora, salvo causa debidamente justificada. Recordemos que este plazo es más corto que el plazo de diez años de conservación documental que exige la normativa de prevención y blanqueo de capitales para aquella documentación de las operaciones de vida que intermedie el corredor, sujeto obligado directo en dicha ley. La mencionada conservación, en el domicilio fiscal de corredor, puede realizarse mediante la utilización de medios electrónicos (la efectuada por equipos electrónicos de tratamiento, incluida la compresión numérica y almacenamiento de datos, utilizando medios ópticos u otros medio electromagnéticos). La factura expedida por el mediador y sus copias (en las copias debe figurar la mención “copia”) debe incluir la siguiente información

1-Mediador:

Nombre y apellidos, razón o denominación social completa.

Número de identificación fiscal (NIF/CIF).

Domicilio.

2-Entidad aseguradora (destinatario):

Razón o denominación social completa.

Cedula de identificación fiscal (CIF).

Domicilio.

3-Número y, en su caso, serie. La numeración de las facturas dentro de cada serie será correlativa. Existe la posibilidad de expedir facturas mediante series separadas, cuando existan razones que lo justifiquen, por ejemplo: cuando el mediador cuente con varios establecimientos desde los que efectúe sus operaciones o cuando el mediador realice operaciones de distinta naturaleza.

4-Fecha de su expedición.

5-Descripción de las operaciones, consignándose todos los datos necesarios para la determinación de la base imponible de impuesto sobre el valor añadido (IVA) aunque la operación esté exenta, incluyendo el precio unitario sin impuesto de dichas operaciones, así como cualquier descuento o rebaja que no esté incluido en el precio unitario.

6-Tipo impositivo y cuota tributaria aplicados a la operación. En este caso está exento, de acuerdo a lo visto anteriormente, así que en cada operación será preciso poner un (*), con una leyenda al pie de la factura con el texto “operación exenta del IVA, artículo 20, uno, 16º de la LEY DE IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO”.

7-Fecha de la operación.

Finalmente, repasando estas nociones básicas que se encuentran recogidas en la normativa vigente hemos de destacar, entre otros, los siguientes aspectos:

- Únicamente se puede expedir un original de cada factura por lo que, en los duplicados de los originales, se deberá hacer constar la expresión “duplicado” y sólo serán admisibles en los supuestos de pérdida del original por cualquier causa
- Estos tienen la misma eficacia que los correspondientes documentos originales.
- El mediador de seguros debe remitir a la entidad aseguradora el original de la factura en el mismo momento de su expedición o en el plazo de un mes a partir de dicha fecha. El envío puede realizarse por cualquier medio. Si se emplean medios electrónicos, será necesario que la entidad aseguradora haya dado su consentimiento de forma expresa y que dichos medios garanticen la autenticidad del origen y la integridad de su contenido con el uso de firma electrónica, intercambio electrónico de datos o elementos propuestos por las partes y autorizados por la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

4.4.4. GESTIÓN DEL PAGO DE SINIESTROS

La gestión de pago de siniestros no presenta dificultad alguna. Cuando el corredor realiza pagos de siniestros por cuenta de la entidad aseguradora, realiza

anticipos derivados de la obligación de la entidad aseguradora de pagar la indemnización estipulada en el contrato de seguros. La entidad aseguradora, en la relación mercantil que tiene con el corredor de seguros, puede establecer diferentes maneras de gestionar los pagos de siniestros. La más sencilla es el pago de las indemnizaciones directamente al cliente por la entidad aseguradora, lo que supone la no intervención del corredor de seguros, por lo que no procede anotación en la contabilidad.

4.4.5. LA OBLIGATORIEDAD DE LA PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN ESTADÍSTICO-CONTABLE SEMESTRAL Y ANUAL SEGÚN EL REAL DECRETO 301/204, LISTADO DE PRODUCCIÓN Y CARTERA SEGÚN EL REAL DECRETO 301/204

Se recuerda que, conforme a la ORDEN EHA/1805/2007, de 28 de mayo (299 KB), las entidades aseguradoras, incluidas las mutualidades de previsión social, las entidades gestoras de fondos de pensiones y los corredores de seguros y reaseguros, deberán remitir por medios telemáticos la documentación estadístico-contable que, de acuerdo con su normativa específica, estén obligadas a presentar ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

La documentación estadístico-contable se debe de realizar con periodicidad anual, hay que presentarla antes de 10 de julio

También hay que presentar dos veces al año del DEC semestral, antes de 10 de febrero y antes del 10 de septiembre.

En la declaración estadístico-contable hay que hacer entrega del recibo en vigor de la póliza de Responsabilidad Civil y del recibo de la póliza de capacidad financiera.

Hay que declarar también el número de horas de formación de los empleados y del director.

ANEXO II: MODELO DE LA DECLARACIÓN ESTADÍSTICO-CONTABLE.

4.4.6. LA EXENCIÓN DEL IVA EN LOS SEGUROS.

El artículo 20.16 de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido deja fuera de esta tributación las operaciones de seguro, reaseguro y capitalización y además concreta esta exención para los servicios de mediación, incluyendo la captación de clientes, para la celebración del contrato entre las partes intervinientes en la realización de las anteriores operaciones, con independencia de la condición del empresario o profesional que los preste. Dentro de las operaciones de seguro se entenderán comprendidas las modalidades de previsión.

Esto supone para el consumidor que la contratación de seguros, reaseguros y contratos de capitalización no supone un gravamen adicional a los otros impuestos que sí se incorporan a estos contratos. Para las Compañías de Seguros y Mediadores supone que al no poder repercutir IVA por sus operaciones, todo el IVA soportado no es deducible y por tanto es mayor gasto que se incorpora a las cuentas del grupo 6 y minora, por tanto, el resultado económico de sus negocios. Y esta es la razón por la cual no pueden, ni Compañías ni Mediadores, realizar facturas cuando alguien contrata un seguro. Lo único que acredita o justifica el pago de la póliza es el recibo junto con el propio contrato de la póliza a efectos contables ya que el realizar una factura siempre se presupone la inserción del IVA y en este tipo de operación ya hemos visto que no es posible.

Esta exención no significa que los seguros estén libres de otros gravámenes, aunque no todos los seguros llevan los mismos impuestos incorporados ni todos son igual de gravosos. A una prima neta (precio del seguro sin impuestos ni recargos especiales) se le podría sumar: Impuesto sobre Primas de Seguro (IPS), Impuesto destinado al Consorcio de Compensación de Seguros (Consortio), Impuesto para Liquidación de Entidades Aseguradoras (L.E.A), Arbitrios, Recargos por fraccionamiento... Todos ellos tienen un sentido y siempre se aplican en función del tipo de seguro y de la cobertura incluida. Incluso en muchos casos los tipos no son fijos sino que dependen directamente del capital asegurado y/o de la prima neta.

4.4.7. LA OBLIGATORIEDAD DE LA PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN SEMESTRAL AL SERVICIO EJECUTIVO DE LA COMISIÓN DE PREVENCIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALES E INFRACCIONES MONETARIAS (SEPBLAC).

Al formar la actividad aseguradora parte del sistema financiero español, es lógico que la prevención sobre el blanqueo de capitales debe alcanzar la legislación que le atañe.

Se entiende por blanqueo de capitales la adquisición, utilización, conversión o transmisión de bienes que proceden de algunas de las actividades delictivas o de participación en ellas, para ocultar o encubrir su origen o ayudar a la persona que haya participado en la actividad delictiva a eludir las consecuencias jurídicas de sus actos, así como la ocultación o encubrimiento de su verdadera naturaleza, origen, localización, disposición, movimientos o de la propiedad o derechos sobre los mismos, aún cuando las actividades que las generen se desarrollen en el territorio de otro estado.

Es el mecanismo a través del cual se oculta el verdadero origen de los fondos provenientes de actividades o negocios delictivos y cuyo fin es vincularlos como legítimos dentro del sistema económico del país.

Las obligaciones y sanciones que prevé la ley sobre blanqueo de capitales son compatibles y no entorpecerán la aplicación de las previstas en la Ley de Enjuiciamiento Criminal, como tampoco las acciones y omisiones tipificadas y las penas previstas en el Código Penal.

El blanqueo de capitales presenta tres fases:

- Colocación o circulación
- Transformación o diversificación.
- Integración o inversión.

Debe examinarse con especial atención cualquier hecho u operación, con independencia de su cuantía, cuya naturaleza pueda estar relacionada con el blanqueo de capitales o financiación del terrorismo.

El resultado deberá ser comunicado al servicio ejecutivo (SEPBLAC). Actualmente, debe de ser comunicado mensualmente mediante un programa informático que es la aplicación DMO.

Las medidas de control interno son:

- Identificación de clientes.
- Política de admisión de los mismos.
- Conservación de documentos.
- Control interno.
- Evaluación y gestión de riesgos.
- Garantía del cumplimiento de las disposiciones pertinentes.
- Comunicación de operaciones.
- El incumplimiento da lugar a sanciones e infracciones, leves, graves y muy graves.

SEGUNDA PARTE: ANÁLISIS DE **MAPFRE**

CAPÍTULO V: LA EMPRESA MAPFRE

5.1. HISTORIA Y ORIGEN

La empresa MAPFRE se funda en 1933 con el nombre de «Mutualidad de Seguros de la Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas de España». Su fin era el de asegurar a los trabajadores de las explotaciones agrícolas ante la entrada en vigor de la nueva legislación de accidentes de trabajo y contaba con el apoyo de los terratenientes que se oponían al nuevo gobierno de la Segunda República Española. Con el ascenso de Francisco Franco al poder, la mutualidad fue ampliando su actividad aseguradora a otros ramos.

A principios de 2007 se realiza una reestructuración organizativa de forma global, lo que le permitió a la empresa ampliar más aún sus actividades y expandirse internacionalmente. La operación supuso la integración de todas las actividades del grupo en la sociedad holding Corporación MAPFRE (que pasó a denominarse MAPFRE S.A.) y la atribución del control mayoritario de dicha sociedad cotizada a Fundación MAPFRE. Desde esa fecha, la propiedad de la mayoría de las acciones de MAPFRE S.A. corresponde a Fundación MAPFRE.

Dicha Fundación MAPFRE inicia su actividad en 1975 y en 2012 desarrolla actividades no lucrativas de interés general en ámbitos como la promoción de la salud, la prevención de accidentes, la protección del medio ambiente, la investigación científica, la seguridad vial, la formación e investigación en el área del seguro, la cultura y la acción social.

5.2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Es a partir de 1984 cuando MAPFRE inicia su expansión internacional en Colombia y así, poco a poco, por todo el mundo. En este momento tiene presencia en 45 países fuera de España en los que cuenta con unas 2500 oficinas, más de 15.000 empleados y más de 30.000 agentes y mediadores. Por áreas geográficas la mayor implantación se da en Iberoamérica (2.122 oficinas), seguida de Europa. El 60% de su negocio lo genera fuera del mercado español.

En España es el primer grupo asegurador, cuenta con más de 16.000 empleados y su red comercial, que está compuesta por 3.069 oficinas. Cuenta con 20.000 agentes y mediadores y además distribuye sus productos a través de Internet. La Red MAPFRE está estructurada en gerencias locales (subcentrales) que se agrupan en siete Direcciones Generales Territoriales. La edad media de sus empleados es de 36 años y la antigüedad media en la empresa de 8 años.

En cuanto a sus clientes, MAPFRE en España tiene asegurados más de 5.7 millones de vehículos; 2.3 millones de hogares, y más de 2.25 millones de clientes de productos de vida e inversiones.

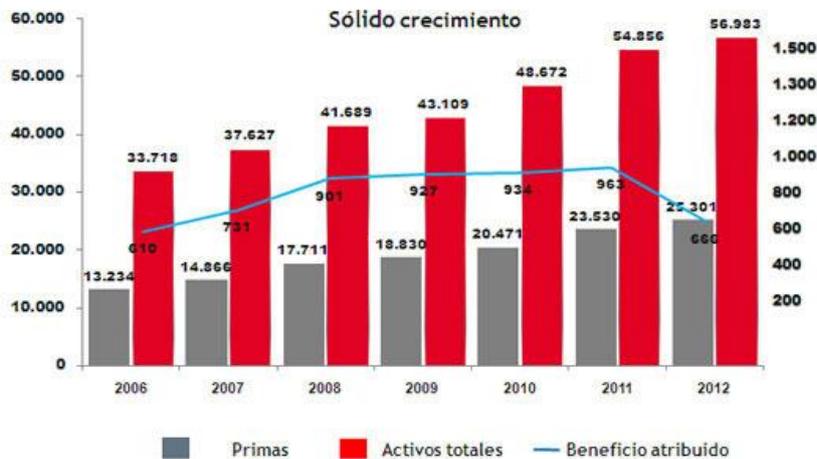
IMPLANTACION DEL NEGOCIO Y DISTRIBUCION GEOGRAFICA				2012	2011
Numero de paises con presencia				46	46
Numero de empleados				35586	34390
	España			10773	11046
	Otros paises			24813	23344
Numero de oficinas				53902	5317
	España			3069	3155
	America-Seguro directo			2122	2006
	Otros paises			199	156
DISTRIBUCION TERRITORIAL DEL NEGOCIO POR PRIMAS					
	España			33	38
	America-Seguro directo			37	33
	Otros			30	29
<i>Fuente:</i> <i>http://mapfre.com</i>					

Información financiera

	2012	△ %
Ingresos consolidados	25.301	+7,5
Primas	21.580	+10,1
Beneficio atribuible	666	-30,9
Beneficio atribuible recurrente	942	+9,6

Millones de euros

Evolución histórica MAPFRE



Millones de euros

Fuente: <http://mapfre.com>

Aunque el 2012 ha sido un año duro desde el punto de vista económico y financiero, MAPFRE lo ha superado con crecimiento superando los 25.000 millones de ingresos.

El resultado operativo se ha incrementado en un 9,6% hasta alcanzar 942 millones de euros pero el beneficio neto se ha reducido en un 30,9%, situándose en

665,7 millones, condicionado por las provisiones y deterioro de las inversiones, que han ascendido a 404,80€.

El volumen de ingresos ha aumentado un 7,5%, alcanzando 25.301,20 millones. De ellos 21.579,80 corresponden a primas, con un incremento de 10,1% respecto a 2011. El negocio internacional ya representa el 67,4% del total.

El ratio combinado ha mejorado en 1,5 puntos, reduciéndose al 95,4%, gracias al descenso de la siniestralidad, por la menor incidencia de las catástrofes naturales, y al rigor en la gestión técnica. El patrimonio neto, que incluye minoritarios, ha crecido un 4,2%, hasta 10.163,3 millones. Los activos totales se elevan a 56.983,2 millones, con un incremento del 3,9%. El ahorro gestionado –provisiones técnicas, Fondos de Inversión y Fondos de Pensiones- asciende a 31.035,1 millones y ha experimentado un aumento del 5,9%. El margen de solvencia se sitúa en el 261%.

Las claves del resultado han residido en la diversificación geográfica y de negocio así como en la dedicación plena a la actividad aseguradora, ya que en los últimos cinco años se han cesado todas aquellas actividades que no tenían una relación directa con el Seguro.

En España el volumen de primas ha ascendido a 7.507,6 millones (32,6% del total mundial), lo que significa un decrecimiento del 4,5% sobre 2011 debido a la caída de demanda del mercado español. MAPFRE familiar ha alcanzado una facturación de 3.715,1 millones (-7%). Desglosada por ramos se observa: Autos, 2.224,5 millones (-6%), Hogar, 638,2 millones (2,3%), Salud, 402 millones (0,5%), Decesos, 270,4 millones (1,6%) y Otros, 180 millones (-46,6%). MAPFRE Empresas ha tenido un crecimiento del 7,2% hasta alcanzar 715 millones. Los ratios combinados de ambas (94,1% y 82,6%) demuestran el elevado grado de eficiencia en el modelo de gestión. MAPFRE Vida, con un decrecimiento en primas del 3,8%, ha facturado 3.077,5 millones, en un entorno de menor renta disponible y de fuerte competencia de los bancos para la captación de pasivo. El ahorro gestionado ha ascendido a 26.283,5 millones, con un incremento del 2,9%.

La división internacional ha obtenido un volumen de primas de 10.883,9 millones (47% del total mundial), con un crecimiento del 23,3%. De ellos corresponden a MAPFRE América (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Puerto Rico y Venezuela) 8.649,1 millones, un incremento del 25,8%. Destaca sobre todo los países Brasil, son 4.761,4 millones y un aumento del 33,7%. Por su parte MAPFRE Internacional (EE.UU., Filipinas, Malta, Portugal y Turquía) ha facturado 2.184,8 millones, con un crecimiento del 14,1%. EE.UU. ha acaparado 1.513,9 millones y ha crecido un 8,1%.

La División de Negocios Globales ha facturado 4.887,9 millones en primas, con un incremento del 12,2%. De ellos MAPFRE Re ha obtenido 2.844,5 millones (8,1%), MAPFRE Global Risks, 1.115,2 millones (10,7%) y MAPFRE Asistencia, que incluye también ingresos por servicios, 928,2 millones (29,2%).

5.3. PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA Y CUOTAS DE MERCADO

MAPFRE agrupa los productos que comercializa en cuatro grupos, Automóviles, salud, MAPFRE Vida y resto no vida, como podemos observar en la tabla adjunta la mayor cuota de mercado la tiene en el producto de automóviles con un 21% del mercado de auto español, siendo su cuota de mercado total de un 11,6%.

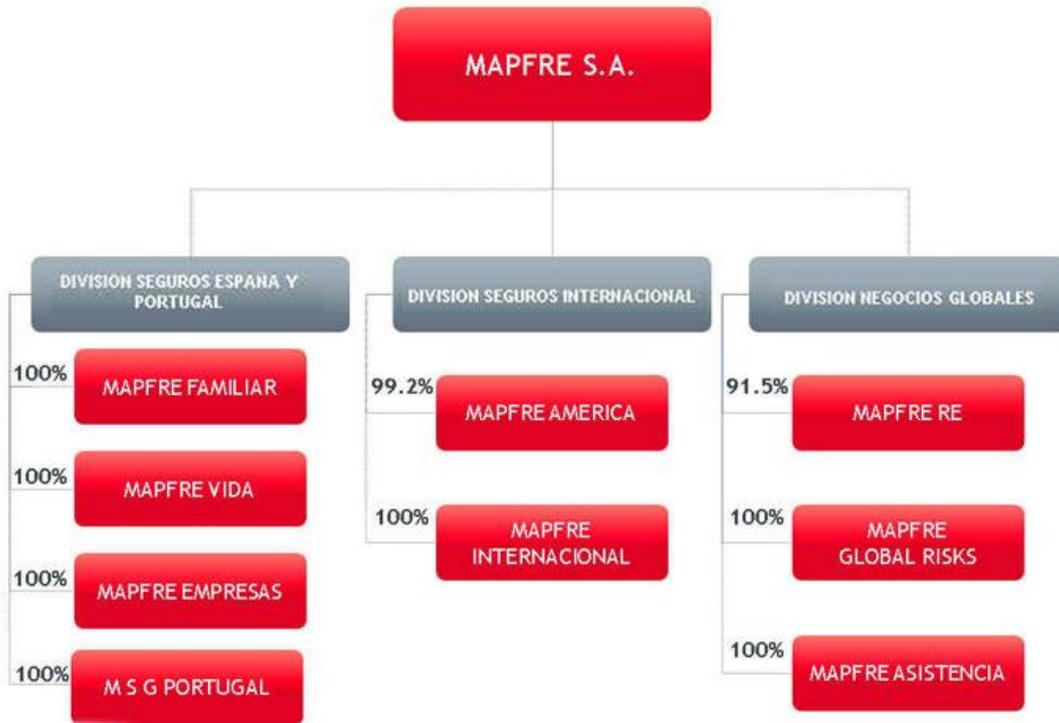
CUOTAS DE MERCADO		2012	2011
ESPAÑA (PRIMAS)			
Automóviles		21	21
Salud		5,9	6,1
Resto no vida		17,1	17,1
Vida		11,4	11
Total		13,9	1,7
ESPAÑA VIDA (PROVISIONES TECNICAS)	(PROVISIONES TECNICAS)	11,6	11,8

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de MAPFRE.



La crisis de los mercados ha motivado la dotación de provisiones por valor de 120,7 millones de euros brutos por el deterioro de la inversión en Bankia y 19,1 millones de euros brutos por la inversión en Cattolica.

5.4. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.



5.5. ANÁLISIS DEL MERCADO, COMPARACIÓN CON OTRAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS

TABLA 5.5.1 RANKING POR GRUPOS TOTAL SEGURO DIRECTO AÑO 2012



GRUPO	PRIMAS	VAR.	CUOTA
1. MAPFRE	7.955.683.201,66	-4,22%	13,86%
2. GRUPO CAIXA	5.165.327.134,89	1,88%	9,00%
3. GRUPO MUTUA MADRILEÑA	3.644.905.165,79	4,94%	6,35%
4. SANTANDER SEGUROS	3.511.892.854,49	18,99%	6,12%
5. ALLIANZ	3.046.059.246,23	1,50%	5,31%
6. GRUPO AXA	2.682.685.008,13	-8,66%	4,67%
7. GENERALI	2.512.896.633,61	4,00%	4,38%
8. BBVA SEGUROS	2.108.931.698,01	13,52%	3,67%
9. GRUPO CASER	1.997.275.625,30	-29,13%	3,48%
10. GRUPO CATALANA OCCIDENTE	1.971.200.130,78	-3,31%	3,43%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de ICEA.

MAPFRE, grupo asegurador español líder por primas en 2012

MAPFRE se sitúa un año más como el mayor grupo asegurador por total primas en España en 2012, según muestra la clasificación de ICEA. Esta vez, su cuota de mercado alcanza el 13,86%, superando a GRUPO CAIXA (segundo en el ranking, con una participación del 9%, incluyendo ya el negocio de BANCA CÍVICA VIDA Y PENSIONES) y GRUPO MUTUA MADRILEÑA (tercero, con una cuota de mercado del 6,35%). SANTANDER SEGUROS y ALLIANZ completa el 'top 5', sumando los cinco una cuota de mercado conjunta del 40,6%. Si amplía la concentración del negocio a los diez primeros grupos la cuota se eleva al 60,3%, mientras que los 20 primeros grupos facturaron el pasado año prácticamente 8 de cada 10 primas de seguros.

Cabe destacar que son 15 los grupos que suman más de 1.000 millones de euros en primas en el año 2012

TABLA 5.5.2 RANKING POR GRUPOS TOTAL SEGURO DIRECTO AÑO 2011



GRUPO	PRIMAS	VAR.	CUOTA
1. MAPFRE	8.307.447.014,15	-1,74%	13,71%
2. GRUPO CAIXA	5.066.687.450,64	-10,16%	8,36%
3. GRUPO MUTUA MADRILEÑA	3.471.389.102,47	155,08%	5,73%
4. ZURICH	3.229.676.615,67	-30,49%	5,33%
5. ALLIANZ	3.000.896.728,79	1,53%	4,95%
6. SANTANDER SEGUROS	2.951.865.116,30	36,69%	4,87%
7. GRUPO AXA	2.942.731.400,82	-5,60%	4,86%
8. GRUPO CASER	2.817.533.628,10	9,10%	4,65%
9. GENERALI	2.416.140.366,17	5,87%	3,99%
10. GRUPO CATALANA OCCIDENTE	2.038.651.413,34	-0,24%	3,36%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de ICEA.

MAPFRE lidera el ranking de grupos por primas en el año 2011

MAPFRE encabeza la clasificación de grupos por prima, pese a una reducción en sus ingresos, se mantiene en lo alto del ranking (con una cuota de mercado del 13,71%), por delante de Grupo Caixa y Grupo Mutua Madrileña, segundo y tercero respectivamente. La integración de ADESLAS en el grupo asegurador de La Caixa lleva a este hasta el segundo escalón en la tabla.

TABLA 5.5.3 RANKING POR GRUPOS TOTAL SEGURO DIRECTO AÑO 2010

GRUPO	PRIMAS	VAR.	CUOTA
1. MAPFRE	8.454.930.868,91	8,72%	14,68%
2. GRUPO CAIXA	5.639.939.251,78	70,68%	9,79%
3. ZURICH	4.646.270.082,42	-14,09%	8,07%
4. GRUPO AXA	3.117.196.836,78	-5,12%	5,41%
5. ALLIANZ	2.961.533.119,03	0,43%	5,14%
6. CASER	2.577.053.180,36	7,50%	4,48%
7. GENERALI	2.282.255.823,23	-11,66%	3,96%
8. SANTANDER SEGUROS	2.158.648.239,20	-38,11%	3,75%
9. GRUPO CATALANA OCCIDENTE	2.043.598.590,94	-5,83%	3,55%
10. AVIVA	1.792.393.596,79	-1,87%	3,11%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de ICEA.

Los diez primeros grupos del ranking alcanzan una facturación individual superior a los 1.000 millones de euros. Entre ellos suman una cuota de mercado conjunta del 60%.

En el año 2010 MAPFRE también encabeza el Ranking, con un aumento de un 8,72% y una cuota de mercado de 14,68%.

TABLA 5.5.4 RANKING POR GRUPOS TOTAL SEGURO DIRECTO AÑO 2009

El ranking de entidades lo encabezan MAPFRE, ZURICH y SANTANDER SEGUROS



GRUPO	PRIMAS	VAR.	CUOTA
1. MAPFRE	7.786.484.543,97	-4,83%	13,00%
2. ZURICH	5.408.552.708,11	16,93%	9,03%
3. SANTANDER SEGUROS	3.487.769.678,04	-29,44%	5,82%
5. GRUPO CAIXA	3.303.770.573,22	60,10%	5,52%
5. GRUPO AXA	3.285.301.587,19	-9,56%	5,48%
6. ALLIANZ	3.032.981.949,75	1,70%	5,06%
7. GENERALI	2.583.842.213,32	-7,49%	4,31%

8. CASER	2.397.358.932,74	1,75%	4,00%
9. GRUPO CATALANA OCCIDENTE	2.169.302.753,56	-0,84%	3,62%
10. AVIVA	1.826.623.538,12	-2,27%	3,05%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de ICEA.

Cabe reseñar que los 5 primeros sumaban una cuota de mercado conjunta de casi el 40%, mientras que los 10 primeros acaparaban cerca del 59% de las primas.

Entre las 10 concentran una cuota de mercado del 41,48%

TABLA 5.5.5 RANKING POR GRUPOS TOTAL SEGURO DIRECTO AÑO 2008



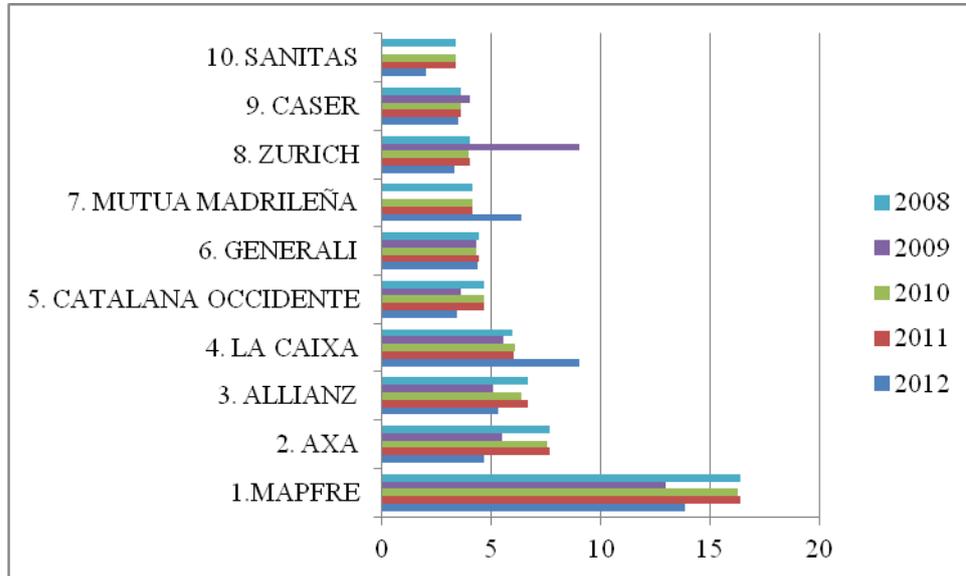
GRUPO	PRIMAS	VAR.	CUOTA
1. MAPFRE	8.181.881.494,39	3,72%	13,83%
2. SANTANDER SEGUROS	4.943.221.683,72	60,20%	8,35%
3. ZURICH	4.625.621.411,59	149,72%	7,82%
4. GRUPO AXA	3.632.556.063,11	3,39%	6,14%
5. ALLIANZ	2.982.304.563,87	4,20%	5,04%
6. GENERALI	2.793.177.159,66	10,97%	4,72%
7. CASER	2.356.144.015,15	11,61%	3,98%
8. CATALANA OCCIDENTE	2.188.750.974,34	8,53%	3,70%
9. CAIFOR	2.034.240.448,07	27,18%	3,44%
10. AVIVA	1.869.062.824,72	-16,56%	3,16%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de ICEA.

MAPFRE lidera el ranking de grupos por primas, el grupo, pese a una reducción en sus ingresos, se mantiene en lo alto del ranking (con una cuota de mercado del 13,83%).

ANEXO III: RANKING POR GRUPOS TOTAL SEGURO DIRECTO 2012

CUOTAS DE MERCADO DE LAS ASEGURADORAS:



Fuente: Elaboracion propia a traves de datos de ICEA.



TABLA 5.5.6 COMPARACIÓN CUOTAS DE MERCADO CON LAS PRINCIPALES ENTIDADES DE SEGUROS

	2012	2011	2010	2009	2008
1.MAPFRE	13,87	16,38	16,28	12,99	16,38
2. AXA	4,68	7,64	7,57	5,49	7,64
3. ALLIANZ	5,31	6,69	6,4	5,06	6,69
4. LA CAIXA	9	5,989	6,05	5,52	5,98
5. CATALANA OCCIDENTE	3,44	4,68	4,65	3,62	4,68
6. GENERALI	4,38	4,42	4,29	4,31	4,42
7. MUTUA MADRILEÑA	6,35	4,13	4,11		4,13
8. ZURICH	3,31	4	3,96	9,04	4
9. CASER	3,48	3,63	3,58	4	3,63
10. SANITAS	1,98	3,38	3,37		3,38

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de ICEA.

MAPFRE todos los años tiene una cuota de mercado superior al 13%, que es casi el doble de las siguientes en la tabla.

CAPÍTULO VI: LA CONTABILIDAD DE MAPFRE.

6.1. INFORME DE AUDITORIA

Los informes de auditoría de MAPFRE, de los años analizados han sido realizados por la empresa ERNST&YOUNG S.L. En todos los años la auditora expresa un informe favorable.

Estos informes tienen una estructura clara y muy parecida todos los años, se divide en dos apartados, las cuentas anuales (balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y memoria) y el informe de gestión individual.

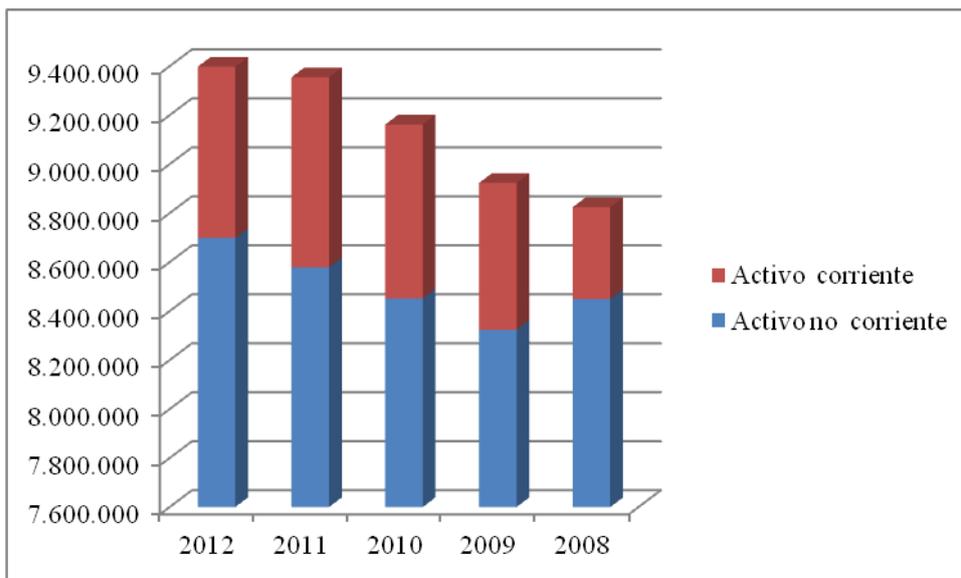
En primer lugar se explica cuál ha sido el objeto de análisis, es decir que ellos han auditado el balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de ingresos y gastos reconocidos, el estado de flujo de efectivos y el estado de cambios en patrimonio neto, todas ellas consolidadas.

Según la empresa auditora las cuentas anuales de MAPFRE, todos los años analizados, expresan una imagen fiel del patrimonio y de la financiación de la empresa, así como de los resultados de sus operaciones y de sus flujos de efectivo, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación y en particular con los principios contables y criterios contables del mismo. Acaba el informe con la verificación de que los datos del informe de gestión consolidado, coinciden con los de las cuentas anuales.

6.2. ANALISIS GENERAL DE LAS CUENTAS ANUALES.

ACTIVO

	2012	2011	2010	2009	2008
Activo no corriente	8.698.721	8.578.894	8.451.726	8.324.301	8.449.690
Activo corriente	699.323	776.196	710.475	599.047	375.180
Activo Total	9.398.044	9.355.090	9.162.201	8.923.348	8.824.870
<i>Fuente: Elaboración propia a través de los datos de las memorias de MAPFRE.</i>					

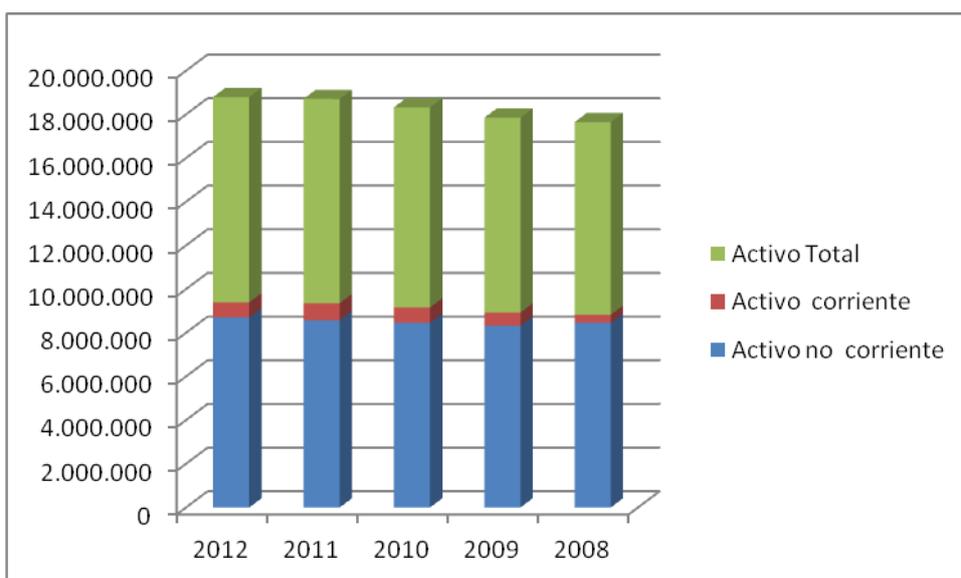


FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de las memorias

En la tabla y en el grafico podemos observar la evolución del activo de MAPFRE en los últimos cinco años, El activo total ha ido aumentando sensiblemente todos los años, alrededor de un 1%, lo que nos indica la estabilidad de la empresa.

En los últimos cinco años ha aumentado un 6% de manera sostenida en cifras comprendidas entre el 1% y el 2% anual.

El activo no corriente representa la mayor parte del activo total, en el año 2012 el activo no corriente representa el 92,55% del activo total, en el año 2011 representa el 91,70%, en el año 2010 el 92,24%, en el 2009 el 93,28% y en el año 2008 el 95,74% siendo este muy estable a lo largo del tiempo, podemos explicar el aumento del activo total a través del aumento del activo corriente.

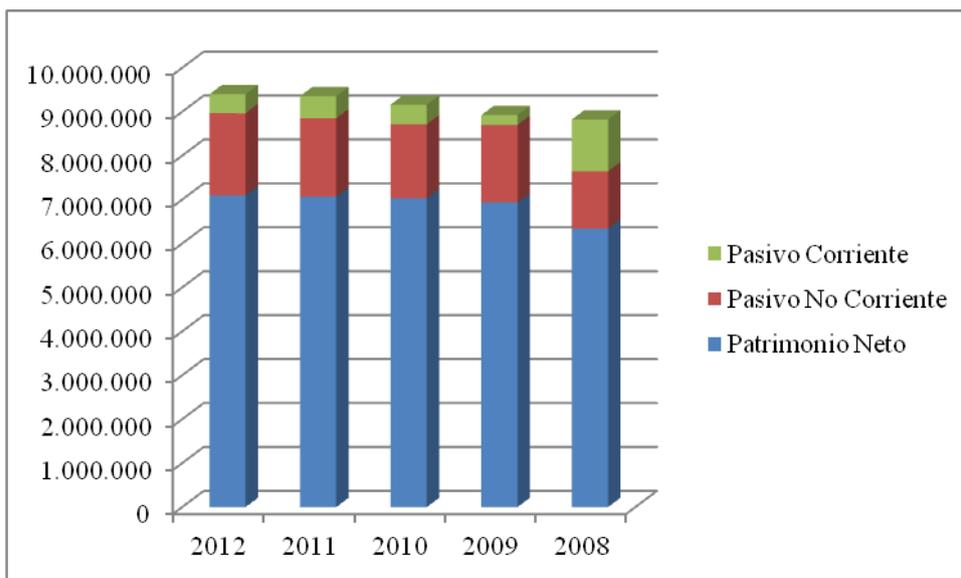


FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de las memorias

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

	2012	2011	2010	2009	2008
Patrimonio Neto	7.098.774	7.065.161	7.028.865	6.933.789	6.340.991
Pasivo No Corriente	1.867.582	1.788.744	1.687.254	1.766.920	1.305.307
Pasivo Corriente	431.688	501.185	446.082	222.639	1.178.572
Total PN y P	9.398.044	9.355.090	9.162.201	8.923.348	8.824.870

Fuente: Elaboración propia a través de las cuentas anuales de MAPFRE.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de las memorias

Se aprecia una tendencia creciente en el patrimonio neto y en el pasivo, pero es muy ligera, constatando la estabilidad del patrimonio neto.

Hay una brusca variación de pasivo corriente entre el año 2008 y 2009, ya que desciende más de un 80% y en el año 2010 vuelve a aumentar un 50% pero muy lejos de alcanzar la cifra del año 2008, en el año 2011 y 2012 prácticamente no ha variado.

La explicación es la absorción en el año 2008 de MAPFRE-CAJA MADRID HOLDING y la participación del 50% en UNION DUERO VIDA y DUERO PENSIONES

6.2.1. BALANCE DE SITUACIÓN.

Primero vamos a analizar el balance de situación de MAPFRE. Hay que aclarar que las cifras que se exponen a continuación corresponden a millones de euros.

	2012	2011	2010	2009	2008
ACTIVO NO CORRIENTE	8.698.721	8.578.894	8.451.726	8.324.301	8.449.690
Inmovilizado Intangible	2.880	2.588	3.045	2.010	784
Aplicaciones informáticas	2.880	2.588	3.045	2.010	784
Inmovilizado Material	15.700	14.633	862	930	876
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	1.837	1.446	862	930	876
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	8.650.361	8.540.278	8.389.112	8.258.738	8.368.132
Instrumentos de patrimonio	8.541.361	8.528.378	8.163.128	8.243.772	8.328.943
Créditos a empresas	10.9000	11.900	225.984	14.966	39.189
Inversiones financieras a largo plazo	15.121	5.401	5.383	17.175	66.760
Instrumentos de patrimonio	9.739	2	2	2	2
Créditos a terceros	30	40	79	124	181
Otros activos financieros	280	275	231	242	56.369
Otras inversiones	5.072	5.084	5.071	5.127	--
Activos por impuesto diferido	14.659	15.994	53.324	45.448	13.138
ACTIVO CORRIENTE	699.323	776.196	710.475	599.047	375.180
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	69.451	49.391	875	15.270	19.065
Clientes empresas del grupo y asociadas	--	--	--	13.181	14.677
Deudores varios	2.073	786	45	73	96
Personal	400	949	631	770	1.149
Activos por impuesto corriente	50657	31.578	171	1.013	2.801
Otros créditos con las	16.303	16.078	28	233	342

LA CONTABILIDAD DE MAPFRE

administraciones publicas					
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	527.115	636.796	687.115	514.892	249.358
Créditos a empresas	473.240	559.357	498.516	429.365	141.433
Otros activos financieros	53.875	77.439	188.599	85.527	107.925
Inversiones financieras a corto plazo	--	73.933	9.630	51.074	69.759
Otros activos financieros	--	73.933	900	47.032	69.759
Periodificaciones a corto plazo	5.332	4.469	5.673	16.872	640
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	97.425	11.607	7.182	939	36.358
Tesorería	27.425	11.607	7.182	939	36.358
Otros activos líquidos equivalentes	70.000	--	--	--	--
ACTIVO TOTAL	9.398.044	9.355.090	9.162.201	8.923.348	8.824.870

Fuente: Elaboración propia a través de las cuentas anuales de MAPFRE..

	2012	2011	2010	2009	2008
PATRIMONIO NETO	7.098.774	7.065.161	7.028.865	6.933.789	6.340.991
FONDOS PROPIOS	7.098.774	7.065.161	7.028.865	6.933.789	6.340.991
Capital	307.955	307.955	301.215	292.271	274.483
Capital escriturado	307.955	307.955	301.215	292.271	274.483
Prima de emisión	3.338.720	3.338.720	3.338.720	3.338.720	3.338.720
Reservas	2.837.950	2.840.243	2.675.715	2.506.854	2.205.389
Legal y estatutarias	61.591	61.591	60.243	58.454	54.897

LA CONTABILIDAD DE MAPFRE

Otras reservas	2.776.359	2.778.652	2.615.472	2.448.400	2.150.492
Resultado de ejercicios anteriores	331.879	472.242	562.127	302.814	131.436
Remanente	331.879	472.242	562.127	302.814	131.436
Resultado del ejercicio (dividendo a cuenta)	405.452 (123.182)	321.570 (215.569)	361.939 (210.851)	693.569 (200.439)	578.343 (187.380)
PASIVO NO CORRIENTE	1.867.582	1.788.744	1.687.254	1.766.920	1.305.307
Provisiones a largo plazo	10.138	10.318	70.530	71.106	120.557
Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal	5.072	5.084	5.071	5.058	57.952
Otras provisiones	5.066	5.234	65.459	66.048	62.605
Deudas a largo plazo	1.587.698	1.578.113	1.305.639	1.377.671	1.184.750
Obligaciones y otros valores negociables	1.577.588	584.335	594.765	872.857	974.559
Deudas con entidades de crédito	--	985.000	701.000	500.000	200.000
Otros pasivos financieros	10.110	8.778	9.874	4.814	10.191
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	269.422	199.989	311.085	318.143	--
PASIVO CORRIENTE	431.688	501.185	446.082	222.639	1.178.572
Deudas a corto plazo	143.532	237.585	299.346	140.216	1.028.003
Obligaciones y otros valores negociables	21.332	15.054	298.976	23.107	25.665
Deudas con entidades de crédito	43	535	298	117.052	1.001.987
Otros pasivos financieros	122.157	221.997	72	57	244
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	270.550	242.913	37.631	22.312	142.530
Acreedores comerciales y	17.606	20.687	109.105	60.111	8.039

otras cuentas a apagar					
Proveedores	3	12	356	1.187	72
Acreedores varios	6.887	6.676	3.531	1.844	1.644
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	5.173	4.401	4.882	5.174	4.947
Pasivos por impuesto corriente	26	26	34.076	43.847	26
Otras deudas con las administraciones publicas	5.517	9.572	66.260	8.059	1.350
TOTAL PN Y PASIVO	9.398.044	9.355.090	9.162.201	8.923.348	8.824.870

Fuente: Elaboración propia a través de las cuentas anuales de MAPFRE.

ACTIVO NO CORRIENTE: Tiene una tendencia alcista pero sostenida. Ha subido un 2,87% del año 2008 al año 2012, alguna de las partidas que lo componen han subido muy considerablemente, como son Inmovilizado Intangible, Aplicaciones Informáticas e Inmovilizado Material, mientras que, por el contrario, otras se han mantenido más o menos estables como son las Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo y Instrumentos de patrimonio. Algunas otras han sufrido variaciones muy dispares, Créditos a empresas E inversiones Financieras a largo plazo, especialmente en los años 2008 y 2010.

ACTIVO CORRIENTE: Ha aumentado un 46,35% desde el año 2008 al 2012, lo que mejora el fondo de maniobra de la empresa, una partida importante que explica ese aumento es Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo. Hay partidas que han sufrido fuertes oscilaciones como Inversiones financieras a corto plazo.

El efectivo y otros activos líquidos equivalentes ha sufrido una importante variación, casi se ha triplicado del año 2008 al año 2012, habiendo sufrido fuertes subidas y bajadas los años 2009 y 2012.

PASIVO NO CORRIENTE: Han disminuido muy considerablemente las provisiones a largo plazo, las deudas a largo plazo han aumentado pero se mantienen estables, hay que destacar que las deudas con entidades de crédito han aumentado considerablemente hasta el año 2011 pero en el año 2012 han desaparecido.

PASIVO CORRIENTE: Ha disminuido notablemente, especialmente de 2008 a 2009 y luego sube ligeramente aunque no se llegan a recuperar las cuotas del año 2008, lo que es positivo para la empresa, ya que en términos coloquiales debe menos dinero, una partida que explica esta bajada son las deudas a corto plazo que han disminuido un 86%, sin embargo las deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo han aumentado un 47%, la partida acreedores comerciales y otras cuentas a pagar ha sufrido también fluctuaciones importantes.

6.2.2. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS	2012	2011	2010	2009	2008
OPERACIONES CONTINUADAS					
Importe neto de la cifra de negocios	531738	405360	488464	8228214	617716
Dividendos e intereses empresas del grupo y asociados	531738	405360	488464	822814	617716
• Dividendos	516498	390868	480202	816776	606170
• Intereses	15240	14492	8262	6038	11546
Otros ingresos de explotación	63918	53068	64121	45607	47434
• Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	63918	53068	64121	45607	47434
Gastos de personal	(39.403)	(37536)	(51572)	(45526)	(40158)
• Sueldos, salarios y asimilados --	(27512)	(24326)	(31122)	(26182)	(28346)
• Cargas sociales	(11891)	(13210)	(20150)	(19344)	(11812)
Otros gastos de explotación	(56383)	(50774)	(37007)	(29728)	(43164)
• Servicios exteriores --	(56374)	(50755)	(37007)	(29728)	(43164)
• Tributos --	(9)	(19)			
Amortización del inmovilizado	(1655)	(1266)	(929)	(444)	(386)
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado		(26)			
Deterioro de empresas del grupo y asociadas	(18460)	6755	(77320)	(141710)	(14380)
Otros resultados	(1)	(2)	5	(91)	(3)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	479754	375579	386062	650922	567059
Ingresos financieros	3920	10243	10993	64413	20819
De valores negociables y otros instrumentos financieros	3920	10243	10993	64413	20819
• De terceros	3920	10243	10993	64413	20819
Gastos financieros	(86980)	(70789)	(79473)	(74840)	(118120)
• Por deudas con empresas del grupo y asociadas	(22090)	(13707)	(14111)	(7903)	(2060)
• Por deudas con terceros	(64674)	(56866)	(65147)	(64169)	(112406)
• Por actualización de provisiones	(216)	(216)	(215)	(2768)	(3654)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	(1238)	(3402)	(7217)	1472	1586
• Cartera de negociación y otros	(1238)	(3402)	(7217)	1472	11736
Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para venta					10150
Diferencias de cambio	(1)	20	7	(14)	167
Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros	(33851)	666	(2039)		10150
• Deterioro y pérdida	(24476)				
• Resultado por enajenación y otros	(9375)	666			
RESULTADO FINANCIERO	(118150)	(63262)	(77729)	(8969)	8826
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	361604	312317	308333	641953	558233
Impuesto sobre beneficios	43848	9253	53606	51616	20110
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	405452	321570	361939	693569	578343

OPERACIONES INTERRUMPIDAS					
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto					
de impuestos					
-- --					
RESULTADO DEL EJERCICIO	405452	321570	361939	693569	578343

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de MAPFRE.

El importe neto de la cifra de negocios baja el año 2009 a 2010 un 40% manteniéndose así a partir del año 2010, todo ello debido al aumento de la partida dividendos que en el año 2009 aumenta un 26% y a partir del año 2010 vuelve a los valores iniciales.

Los gastos de personal se mantienen estables durante el año 2008, 2009 y 2010 aumentando cada año un 10%, a partir del año 2011 estos gastos tienen una reducción del 27%.

La amortización del inmovilizado pasa a aumentarse un 77% del año 2008 al año 2012.

El deterioro de las empresas del grupo sufre un gran aumento en el año 2009, de más de un 90%.

Con todo esto el resultado de explotación sufre una bajada del 30% del año 2009 al año 2010, manteniéndose más o menos estable el resto de los años.

El resultado financiero sufre grandes oscilaciones ya que del año 2008 al año 2010 ha aumentado un 92,5%.

El resultado antes de impuestos sufre una caída de más de un 50% de los años 2008 y 2009 a los años siguientes.

En el resultado del ejercicio podemos observar un aumento del 16% del año 2008 al año 2009, sin embargo a partir del año 2010 la bajada es de más del 50% recuperándose un poco en el año 2012.

6.2.3. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	2012	2011	2010	2009	2008
A) Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias	405452	321570	361939	693569	578343
Ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto					
I. Por valoración instrumentos financieros					
1. Activos financieros disponibles para la venta					10150
2. Otros ingresos/gastos					
IV. Por ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes				1258	4136
VII. Efecto impositivo					1804

B) Total ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio neto				1258	4210
Transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias					
VIII. Por valoración de instrumentos financieros.					
1. Activos financieros disponibles para la venta					10150
XIII. Efecto impositivo					3045
C) Total transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias					7105
TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (A+B+C)	405452	321570	361939	694827	575448

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de MAPFRE.

Observamos el aumento del año 2008 al 2009 de un 17% y a partir del año 2010 una brusca bajada de más del 50% recuperándose un poco en el año 2012.

6.2.4. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN

FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN

	2012	2011	2010	2009	2008
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	361604	312317	308333	641953	558233
2. Ajustes del resultado	55215	(2747)	308333	(636241)	(590470)
a) Amortización del inmovilizado	1665	1266	929	444	386
b) Correcciones valorativas por deterioro	42936	(6755)	77320	141710	14380
c) variacion de provisiones				2768	3654
e) Resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado		26			
f) Resultados por bajas y enajenaciones de instrumentos financieros	9375	(666)	2039		(86722)
g) I Ingresos financieros	(3920)	(10243)	(10993)	(64413)	(20819)
h) Gastos financieros	86980	70789	79473	74840	118120
i) Diferencias de cambio	1	(20)	(7)	14	(167)
j) Variación de valor razonable en instrumentos financieros	1238	3402	7217	1472	(1586)
k) Otros ingresos y gastos	(83060)	(60546)	(464311)	(793076)	(617716)
3. Cambios en el capital corriente.	(416819)	309571		73146	983967
b) Deudores y otras cuentas a cobrar	(60664)	(81519)	14395	(24622)	25031
c) Otros activos corrientes	(413562)	(311522)	(50544)	142407	(21882)
d) Acreedores y otras cuentas a pagar	44489	(68434)	(163790)	(44639)	980818
e) Otros pasivos corrientes	154636	132467			
f) Otros activos y pasivos no corrientes	(141718)	284371	199939		
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	525919	287645	489222	809186	499172
a) Pagos por intereses	(74314)	(56935)	(49771)	(66612)	(102388)
b) Cobros por dividendos	590424	317776	526322	839494	538307
c) Cobros por intereses	16775	13785	10310	7887	19966
d) Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios	40604	33003	32787	28417	43287
e) Otros pagos (cobro)	(47570)	(19984)	(30426)		

5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación	525919	287644	489222	888044	1450902
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN					
6. Pagos por inversiones	(287345)	(455048)	(596982)	(410405)	(2015643)
a) Empresas del grupo y asociadas	(287345)	(254825)	(596982)	(390858)	(1954646)
c) Inmovilizado material		(11623)			
h) Otros activos		(188600)		(19547)	(60997)
7. Cobros por desinversiones	100417	407224	316928	70716	207199
a) Empresas del grupo y asociadas	100417	407224	316928	70716	147214
activos no corrientes mantenidos para venta					59985
8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión	(186928)	(47824)	(280054)	(339689)	(1808444)
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN					
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio		166127	177368	317161	148854
a) Emisión de instrumentos de patrimonio		166127	177368	317161	148854
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	118004	54936	63750	(483003)	279130
a) Emisión					
1. Obligaciones y otros valores negociables	996000				
2. Deudas con entidades de crédito	398855	1072251	642627	416856	500000
3. Deudas con entidades del grupo y asociadas.	407512	70000		311125	
Otras deudas					84241
b) Devolución y amortización de					
1. Obligaciones y otros valores negociables	(894)	(280820)		(49159)	(5111)
2. Deudas con entidades de crédito	(1383855)	(788251)	(558483)	(1000000)	(300000)
3. Deudas con entidades del grupo y asociadas.	(299614)	(18244)	(20394)	(60000)	
4. Otras deudas				(101825)	
11. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio					
	(371177)	(456458)	(444043)	(417932)	(374760)
a) Dividendos	(371177)	(456458)	(444043)	(417932)	(374760)
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación	(253173)	(235395)	(202925)	(583774)	53224
EFECTO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIO					
AUMENTO / DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES	85818	4425	6243	(35419)	(304318)
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	11607	7182	939	36358	340676
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	97425	11607	7182	939	36358
Miles de euros					

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de MAPFRE.

El flujo de efectivo de las actividades de explotación ha tenido una bajada de más de un 60% del año 2008 al año 2012, la bajada ha sido muy brusca pero progresiva, perdiendo cada año un 40% excepto en el año 2012 que se recupera hasta alcanzar casi cifras del 2010.

El flujo de efectivo de las actividades de inversión sufre también una fuerte caída del año 2008 al año 2012 de casi un 90%.

El efectivo o equivalentes a finales del ejercicio tiene unas fuertes oscilaciones entre todos los años, del año 2008 al año 2009 disminuye un 97%, del año 2009 al año 2010 aumenta un 87%, en el año 2011 vuelve a aumentar un 38% y en el año 2012 aumenta un 88%, pasando de tener en el año 2008 36.358 al año 2012 97.425.

6.2.5. ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ, SOLVENCIA Y FINANCIACIÓN. COMPARACIÓN CON CASER Y ALLIANZ

Una vez analizado el balance de los cinco ejercicios económicos, vamos a analizar la liquidez, solvencia y financiación para ver en qué situación se encuentra y su evolución.

Vamos a analizar la liquidez de la empresa. La liquidez de una empresa es la capacidad de hacer frente a los compromisos a corto plazo. Para ello vamos a utilizar el fondo de maniobra, el ratio de liquidez y el test ácido.

El fondo de maniobra es igual al activo corriente menos el pasivo corriente.

Fondo de maniobra	2008	2009	2010	2011	2012
	-803.392	376.408	264.393	275.011	267.635

Como podemos ver en la tabla, el fondo de maniobra es todos los años positivo menos en el año 2008, en el año 2008 es negativo como consecuencia del pasivo corriente, situación que se regularizo en los siguientes años pasando a ser muy estable. En los siguientes años es positivo, lo que es bueno porque nos indica que las deudas que tiene la empresa, y que ha tenido en cada año, a corto plazo son menores que los recursos para hacerlas frente.

El ratio de liquidez es:

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ratio de liquidez	2008	2009	2010	2011	2012
(en veces)	0,318	2,690	1,592	1,548	1,619

Como podemos ver, en el año 2008 el ratio de liquidez es muy inferior a uno, lo que podría ser preocupante, pero en el año 2009 se soluciona pasando a ser muy superior a uno y continuando así a los largo de los años siguientes. El ratio de liquidez es mayor que uno a partir del año 2009, y este dato es positivo porque nos indica que todo el pasivo corriente está cubierto con activo corriente, es decir, toda la deuda exigible a corto plazo está financiada con activos convertibles a corto plazo.

$$\text{Test ácido} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Test ácido	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012

Como se trata de una actividad comercial, no tiene sentido analizarlo.

Este ratio expresa la cantidad de activos a corto plazo de los que dispone la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo, pero sin contar las existencias porque son la parte del activo corriente menos líquido.

Ahora vamos a analizar la solvencia de la empresa. La solvencia es la capacidad de la empresa de hacer frente a los compromisos a largo plazo. Para medirla usamos el ratio de solvencia, el de cobertura y el de autofinanciación.

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}$$

Ratio de Solvencia	2008	2009	2010	2011	2012
	3,552	4,485	4,294	4,085	4,087

Este ratio nos compara los activos totales de la empresa respecto a las deudas con terceros. Al ser mayor que uno este ratio nos indica que a largo plazo la empresa va a ser capaz de satisfacer sus deudas. Además el ratio de todos los años es muy bueno, lo que significa que la empresa es muy solvente.

$$\text{Ratio de cobertura} = \frac{\text{Patrimonio Neto} + \text{PNC}}{\text{ANC}}$$

Ratio de cobertura	2008	2009	2010	2011	2012
	0,904	1,045	1,031	1,032	1,030

En el año 2008 el ratio fue de 0,904 debido a la situación del pasivo corriente como ya hemos comentado anteriormente, a partir del año 2009 estamos ante ratios de cobertura positivos ya que superan la unidad, y ello significa que el activo no corriente, es decir el activo a largo plazo, es prácticamente el mismo que el pasivo no corriente y el patrimonio neto. Con lo cual el pasivo no corriente es menor que el activo no corriente. Prácticamente este ratio no ha evolucionado y hay que añadir que estos ratios son muy justos.

$$\text{Ratio de autofinanciación: } \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo Total}}$$

Ratio de autofinanciación	2008	2009	2010	2011	2012
	0,718	0,777	0,767	0,755	0,755

El ratio de todos los años es muy bueno, no hay variaciones, es muy estable, lo que significa que la financiación no presenta variaciones.

Rentabilidad de la empresa

Para analizar la rentabilidad de la empresa vamos a analizar primero la rentabilidad económica y luego la rentabilidad financiera.

La rentabilidad económica es la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa, con independencia de la clase de financiación utilizada (propia o ajena) y su coste. Esta permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. La fórmula de la rentabilidad económica es la siguiente:

$$\text{R.E} = \frac{\text{Resultado Antes de Impuestos}}{\text{Activo Total}} =$$

Rentabilidad económica	2008	2009	2010	2011	2012
	0,063	0,071	0,033	0,033	0,038

Como podemos ver en el cuadro, la rentabilidad económica de la empresa en estos cinco años ha decrecido casi la mitad. Esto significa que la capacidad de los

activos de generar renta es cada vez menor y esto no es bueno para la empresa. Este descenso es consecuencia de la gran bajada de las primas de los contratos debido a la guerra de precios que hay entre las principales entidades aseguradoras.

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera se puede definir como el rendimiento de los fondos propios. Su fórmula es:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio Antes de Impuestos}}{\text{Fondos propios}} =$$

Rentabilidad financiera	2008	2009	2010	2011	2012
	0,0880356	0,0925832	0,0438666	0,0442052	0,0509389

La rentabilidad financiera de la empresa disminuyó un 43% del año 2008 al 2012, la bajada mayor fue del año 2009 al 2010 que cayó en más de un 53%, recuperándose ligeramente en el año 2012.

6.2.6. COMPARACIÓN DEL FONDO DE MANIOBRA Y RATIO DE LIQUIDEZ CON CASER Y ALLIANZ

No es posible realizar una comparación del año 2012 del fondo de maniobra, el ratio de liquidez, etc de las principales grupos aseguradores ya que, de algunas de ellas, no disponemos de la información de las cuentas anuales. Por otro lado, ninguna de ellas a excepción de MAPFRE ha facilitado las cuentas anuales del año 2012 a través de Internet, es por eso que he hecho una comparación del fondo de maniobra y el ratio de liquidez con Caser y Allianz pero del año 2011 y 2010.

CASER	2011	2010
ACTIVO	11337849	10263630
PASIVO	10099265	9308037

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA.

ALLIANZ	2011	2010
ACTIVO	8624587	8647370
PASIVO	7760851	7853476

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA.

El fondo de maniobra de Caser en el año 2011 es de 1.238.584 y en el año 2010 de 955.593, el fondo de maniobra de Allianz en el año 2011 es de 863.736 y en el año 2010 de 793.894, como podemos observar son mucho más altos que los de MAPFRE.

El ratio de liquidez de Caser en el año 2001 es de 1,12 y en el año 2010 de 1,10, el ratio de liquidez de Allianz en el año 2011 es de 1,11 y en el año 2010 de 1,10, estos

ratios son mayores que uno lo cual es positivo pero como podemos observar los ratios de liquidez de MAPFRE también son mejores que los de estas dos compañías que hemos comparado.

6.3. MAPFRE Y SUS ACCIONISTAS

La relación de MAPFRE con sus accionistas se basa en los principios de actuación ética y transparencia, así como en la generación de valor. En este sentido, es de destacar que en el año 2012 la diversificación del negocio y la prudencia en la gestión han permitido afrontar con éxito un contexto económico muy adverso.

El comportamiento como empresa cotizada a favor del desarrollo sostenible y del respeto a los Derechos Humanos ha sido reconocido con la inclusión en los principales índices de sostenibilidad seguidos por los mercados financieros. De esta forma, MAPFRE forma parte desde 2006 de los índices FTSE4Good y FTSE4Good Ibex, y desde 2010 de Dow Jones Sustainability World y Dow Jones Sustainability Europe.

6.3.1. CANALES DE RELACIÓN CON LOS ACCIONISTAS

En relación con las actuaciones llevadas a cabo en 2012 para desarrollar los canales de comunicación con los accionistas, cabe destacar lo siguiente:

- El servicio telefónico de accionistas (902 024 004) ha atendido más de 2.900 consultas, relacionadas principalmente con la Junta General, pago de dividendos, evolución de la acción e información financiera.
- La sección “Accionistas e Inversores” de la página web corporativa incluye vínculos específicos que facilitan el acceso a documentación de especial importancia para el accionista, como la Junta General. De acuerdo con la modificación introducida el 1 de julio de 2010 en la Ley del Mercado de Valores, con motivo de la Junta General del día 5 de marzo de 2011 se constituyó el Foro Electrónico de Accionistas, que ha vuelto a estar operativo para la Junta General del día 10 de marzo de 2012.
- Se han distribuido dos boletines con información semestral sobre los resultados, las actividades más relevantes y la evolución del precio de la acción de la Sociedad.

6.3.2. LA ACCIÓN DE MAPFRE

En el siguiente cuadro se muestra la información básica relativa a la acción de MAPFRE al cierre del ejercicio 2012:

Número de acciones en circulación	3.079.553.273, totalmente suscritas e íntegramente desembolsadas.
Valor nominal de cada acción	0,1 euros
Tipo de acción	Ordinaria, representada por anotación en cuenta.
Mercados en los que cotiza	Todas las acciones en circulación tienen los mismos derechos políticos y económicos. Bolsas de Madrid y de Barcelona (Mercado Continuo).
Principales índices bursátiles en los que se incluye la acción	– IBEX 35; – Dow Jones Stoxx Insurance; – MSCI Spain; – FTSE All-World Developed Europe; – FTSE4Good1 y FTSE4Good IBEX1 – DJSI World1 y DJSI Europe1
Código ISIN	ES0124244E34

Fuente: Memoria de MAPFRE año 2012.

6.3.3. COMPOSICIÓN DE LA BASE DE ACCIONISTAS

Al cierre del ejercicio 2012 la Sociedad contaba con un total de 304.479 accionistas, de los que 300.508 tenían residencia en España con una participación individual inferior al 0,10% del capital. La FUNDACIÓN MAPFRE, mediante su participación directa e indirecta, era titular del 64,7% del capital social; los inversores españoles con participación superior al 0,1% representaban el 15,4%. En cuanto a los accionistas con residencia en otros países, el 11% correspondía a inversores con participación superior al 0,1%, y el 1,1% al resto. En el siguiente cuadro se muestra el desglose del accionariado por países.

PAIS	%
España	87,9
Estados Unidos	1,6
Reino Unido	1,2
Alemania	0,5
Francia	0,4
Países Nórdicos	0,4
Canadá	0,3
Suiza	0,3
Países Bajos	0,2
Italia	0,1
Irlanda	0,1
Sin identificar	7

Fuente: Memoria de MAPFRE año 2012.

En el ejercicio 2007 se aprobó la aplicación de un plan de incentivos referenciados al valor de las acciones, como fórmula retributiva para altos directivos de la sociedad y sus filiales. Al cierre del ejercicio 2012 el plan alcanza a un total de 33 personas, a quienes se han asignado un total de 7.529.241 acciones teóricas, equivalentes al 0,24% del capital.

6.3.4. VALOR Y RENTABILIDAD DE LA ACCIÓN

Uno de los principales objetivos de MAPFRE es la generación de valor y la adecuada remuneración al accionista. Por ello, en vista de la volatilidad del entorno económico y financiero, el Consejo de Administración ha considerado conveniente reforzar los niveles de capitalización, liquidez y flexibilidad financiera del Grupo y ha acordado abonar un dividendo activo a cuenta de los resultados del ejercicio 2012 de 0,04 euros por acción, elevando el dividendo total pagado en el año a 0,12 euros por acción. El desembolso total en 2012 en concepto de dividendos ha ascendido a 369,6 millones de euros. Debe destacarse que, desde que se inició la actual crisis económica y financiera en 2007, MAPFRE ha aumentado el importe destinado a dividendos en un 47,6 por 100.

El dividendo que se propone a la Junta General como dividendo complementario del ejercicio 2012 es de 0,07 euros brutos por acción.

La evolución del dividendo y de la rentabilidad por dividendos, calculada en base al precio medio de la acción, han sido las siguientes:

	2012	2011	2010	2009	2008
DIVIDENDO (euros)	0,12	0,15	0,15	0,15	0,14
RENTABILIDAD POR DIVIDENDO	6,10%	5,90%	6,30%	6,30%	4,70%

Fuente: Memoria de MAPFRE año 2012.

En el siguiente cuadro puede apreciarse el comportamiento de la acción de MAPFRE en los últimos cinco años, comparado con el de los dos principales índices de referencia (el selectivo IBEX 35 y el sectorial Dow Jones Stoxx Insurance):

	1 AÑO	3 AÑOS	5 AÑOS
MAPFRE	-5,70%	-20,90%	-23,10%
DJ Stoxx Insurance	32,90%	17,00%	-29,80%
IBEX 35	-4,70%	-31,60%	-46,20%

Fuente: Memoria de MAPFRE año 2012.

En el mismo periodo, el beneficio por acción (BPA) de MAPFRE ha tenido el siguiente comportamiento:

	2012	2011	2010	2009	2008
BPA (euros)	0,22	0,32	0,31	0,33	0,33
INCREMENTO	-31,30%	3,20%	-6,10%		3,10%

Fuente: Memoria de MAPFRE año 2012.

6.3.5. INFORMACIÓN PÚBLICA

La información sobre la evolución de los negocios y las actividades más relevantes de la Sociedad se pone a disposición del público inversor mediante la publicación regular de los siguientes documentos:

Frecuencia	Tipo de información
Anual –	Informes anuales individual y consolidado Valor intrínseco del negocio de Vida y Ahorro
Trimestral	Informes de acuerdo con los formatos exigidos por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) Presentaciones de resultados

6.3.6. COMUNICACIÓN DE LOS MERCADOS FINANCIEROS

La comunicación con los mercados financieros se desarrolla principalmente a través de los siguientes canales:

- Depósito previo en los registros de la CNMV de toda la información publicada, que puede consultarse a través de la página web de la Comisión.
- Publicación de la información en el apartado de la página web corporativa de MAPFRE (www.mapfre.com) dedicado a los accionistas. Los documentos publicados en esta página web se pueden consultar tanto en castellano como en inglés.
- Distribución por correo electrónico a una base de datos de más de 400 analistas e inversores institucionales previamente registrados.
- Reuniones con analistas financieros e inversores institucionales, en España y en el extranjero.

Las reuniones presenciales y las teleconferencias dirigidas a presentar los resultados de cada trimestre se retransmiten en directo a través de Internet (“webcasts”)

para facilitar el acceso del público a la compañía. En el año 2012 se han realizado cuatro retransmisiones de este tipo.

6.3.7. RELACIONES CON INVERSORES

En el ejercicio 2012 se ha desarrollado una intensa actividad de comunicación con analistas financieros, accionistas e inversores institucionales. Entre los principales asuntos que se han comentado sobre la evolución de MAPFRE destacan el contexto macroeconómico en los países en los que opera el Grupo, la situación de balance y específicamente de la cartera de inversión, los niveles de rating y la contracción del volumen de negocio en España como consecuencia de la menor actividad económica.

En relación con la participación en foros de inversores institucionales, en noviembre de 2012 se participó por primera vez en la conferencia “One stop shop ESG” organizada por Cheuvreux en París, en la que se comentaron los desarrollos y políticas de Responsabilidad Social de MAPFRE con los analistas especializados en esta área.

Desde el año 2001 MAPFRE participa activamente en la junta directiva de la Asociación Española para las Relaciones con Inversores (AERI).

6.3.8. DATOS BURSÁTILES

Durante el ejercicio 2012 las acciones de MAPFRE S.A. han cotizado 256 días en el Mercado Continuo, con un índice de frecuencia del 100%. Se han contratado 2.421.572.407 títulos, frente a 2.414.468.276 en el ejercicio anterior, con aumento del 0,3 por 100. El valor efectivo de estas transacciones ha ascendido a 4.739,4 millones de euros, frente a 6.169,7 millones de euros en 2011, con disminución del 23,2%.

A finales de 2012, 9 bancos de negocios españoles e internacionales recomendaban comprar las acciones de la Sociedad, frente a 8 recomendaciones de mantener y 6 de vender.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

- El sector de los seguros es muy importante en la economía española, ya que proporciona empleo de más de 150.000 personas directa e indirectamente siendo, además un empleo de carácter muy estable.
- El sector de los seguros repercute en otras áreas de la economía y ocupa una parte muy importante de la estructura financiera española.
- Es un sector muy complejo ya que las entidades dan muy poca información sobre su funcionamiento y sobre los datos del mercado, casi todos los datos están bloqueados y hay que pagar para su obtención, la mayor parte de las entidades no cuelgan en sus páginas Web las cuentas anuales, y los que lo hacen a excepción de MAPFRE llevan mucho retraso, ya que en junio de 2013 todavía no estaba colgada la información del año 2012.
- La mayor parte de las entidades son grupos que están formados por diferentes empresas con lo cual analizar su contabilidad es muy complejo y además en la memoria explican muy por encima todos estos movimientos.
- El funcionamiento del sector está vigilado por la Dirección General de Seguros perteneciente al Ministerio de Economía y Competitividad.
- Analizando el mercado de los seguros nos hemos dado cuenta que, paulatinamente, el mercado está siendo dominado por un grupo reducido de empresas. En el año 2007 el mercado español se lo repartían entre muchísimas compañías de seguros y en el año 2012 entre las diez primeras tienen más del 50% de la cuota de mercado.
- Hemos diferenciado los tres tipos de mediadores de seguros que hay, los agentes exclusivos (que dependen directamente de la compañías), los agentes de banca seguros (que es donde ahora está toda la polémica, ya que los bancos obligan a hacer seguros para dar hipotecas, préstamos, etc. sin tener sus empleados ninguna formación específica en seguros excepto la que les de la propia entidad bancaria) y los corredores de seguros (que tienen su ley específica, la ley 26/2006 de 17 de julio de mediación de seguros). Los mediadores no tienen una norma específica de contabilidad, la única diferencia es el tratamiento del IVA, ya que los seguros están exentos de IVA, es por esto que todo el IVA que soportan no lo pueden deducir, siendo al final del ejercicio un gasto muy importante. Los seguros tienen unos impuestos específicos dependiendo del ramo y del producto que sean. Todo esto debe estar bajo la Ley de Protección de Datos y la Ley de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias.
- En la segunda parte hemos analizado la empresa MAPFRE y hemos hecho una comparación con las principales compañías de seguros de España en el año 2008, 2009, 2010, 2011 y 2012, la Entidad MAPFRE, es la única que proporciona información sobre sus cuentas anuales, empleados, etc, en el año 2012, las demás empresas no proporcionan ningún tipo de información, haciendo algunas en años anteriores, supongo, y esto es una opinión personal, que es debido a que en el año 2012 los datos no han sido lo que ellos esperaban y por eso no los publican. Todos los años MAPFRE lidera

en mercado con unos porcentajes superiores al 13 por ciento de la cuota de mercado, muy por encima de la siguiente entidad en el Ranking que varía de un año a otro y que no supera nunca el 9% de la cuota de mercado, la mayor parte del negocio de MAPFRE ahora lo representa el negocio fuera de España, un 60% de su negocio se general fuera del mercado español, en el año 2012, pese a aumentar su resultado operativo se ha disminuido su beneficio, todo ellos debido a la bajada tan importante de los importes de las primas de los contratos de seguros. El análisis de la contabilidad de MAPFRE ha resultado muy complejo, ya que hay muchas variaciones en la misma cuenta de un año a otro y en la memoria no explican a qué es debido semejantes desviaciones, la mayor parte de su activo está compuesto por el activo no corriente, representando todos los años más del 90% del activo total. Las acciones de MAPFRE debido a la situación económica tan compleja que vivimos han aumentado en al año 2012 solamente un 0,3% recomendando la mitad de las entidades bancarias comprarlas.

- El sector de los seguros es un sector que está respondiendo muy favorablemente frente a la crisis aunque hay mucha competencia entre las diferentes compañías con la bajada de precios. Este descenso es tan significativo que resulta poco probable que se mantengan en el futuro ya que llegará un momento que no se va a poder hacer frente al pago de los siniestros.
- No me gustaría terminar este trabajo sin hacer una valoración personal sobre la elaboración del mismo. Dicha elaboración me ha aportado mucha información del sector y sobre todo de la empresa MAPFRE que yo desconocía, me ha enseñado a recabar información y a unir conceptos teóricos con la realidad empresarial, dejo la puerta abierta a futuras investigaciones sobre el sector y sobre otra entidades aseguradoras, quiero agradecer a mi tutor la ayuda, la paciencia que ha tenido conmigo y los consejos que me ha prestado sobre la elaboración del trabajo, ya que yo hace 18 años que me diplome en Ciencias Empresariales y nunca había hecho nada parecido a este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

Casado García, Raúl (2006). Las NIC y el Plan Contable de las Entidades Aseguradoras. Instituto de Ciencias del Seguro. Fundación MAPFRE.

Casado García, Raúl (2010). La mediación de seguros en España. Análisis de la ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. Instituto de Ciencias del seguro. Fundación MAPFRE.

Gómez Ferrer-Rincón, Jaime y Martínez Ojea, Almudena (2012) La contabilidad de los corredores de seguros y de los planes y fondos de pensiones. Instituto de Ciencias del Seguro. Fundación MAPFRE.

Gómez Ferrer-Rincón, Jaime.(2010). La prevención del blanqueo de capitales de las entidades aseguradoras, las gestoras y los corredores de seguros. Instituto de Ciencias del Seguro. Fundación MAPFRE.

Guillén Estany, Montserrat / Ayuso Gutiérrez, Mercedes (2009) La estructura de los mercados. Universidad de Barcelona.

Jiménez, Enrique (2012). Nueva realidad, nuevos retos para el sector asegurador. Cambios Contables 2011. DELOITTE.

Maestro Martínez, José Luis (2006): Las normas internacionales de contabilidad en el ámbito asegurador. El sector asegurador y de los planes y fondos de pensiones. ICE-Noviembre Diciembre 2006 nº 833

Maestro Martínez, José Luis (2008): Las asimetrías contables en el nuevo Plan de Contabilidad de Seguros. BISS.

Millán Aguilar, Adolfo (2008). El nuevo Plan General de Contabilidad de las Entidades Aseguradoras. Escuela Universitaria de Estudios Empresariales. Universidad Complutense de Madrid.

Page, Michael (2013) Estudio remuneración 2012.<http://michaelpage.es>

San Antonio, M Carmen. «El sector Asegurador». En Escuela de Hacienda Pública. Ministerio de Economía y Hacienda. Compendio de derecho financiero y sistema fiscal español.

Tortella, Gabriel.(2012) «Sobre los orígenes del seguro en España». X Congreso Internacional de la AEHE..

Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro

Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados BOE nº 270

Real Decreto 2014/1997, de 26 de diciembre, BOE 312/1997, de 30 de diciembre de 1997 Ref Boletín: 97/27992

BIBLIOGRAFÍA

Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

Real Decreto 345/2012, de 10 de febrero, por el que se desarrolla la estructura orgánica básica del Ministerio de Economía y Competitividad y se modifica el Real Decreto 1887/2011, de 30 de diciembre, por el que se establece la estructura orgánica básica de los departamentos ministeriales

Real Decreto 301/2004, de 20 de febrero, por el que se regulan los libros-registro y el deber de información estadístico-contable de los corredores de seguros y las sociedades de correduría de seguros. BOE nº 47

Real Decreto 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados

Real Decreto 1317/2008, de 24 de julio, por el que se aprueba el Plan de contabilidad de las entidades aseguradoras. BOE nº 220

Artículo 7 de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados.

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

Informe 1.276, marzo 2013

Informe 1.235, marzo 2012

Informe 1.193, marzo 2011

Informe 1.149, abril 2010

Informe 1.101, abril 2009

El sector asegurador como inversor institucional, documento 227 abril 2013, Asociación ICEA.

Revista ICE Noviembre-Diciembre 2006. Nº833 pág. 141

Revista de Derecho del Mercado Financiero.

Tendencias en el empleo: El seguro y sus trabajadores

Fundación MAPFRE. El mercado español de seguros en 2011.

Fundación MAPFRE. El mercado español de seguros en 2009.

Fundación MAPFRE. El mercado español de seguros en 2010.

Fundación MAPFRE. La percepción social del seguro en España.

BIBLIOGRAFÍA

Fundación MAPFRE. El mercado español de seguros en 2011. Instituto de ciencias del seguro.

Fundación MAPFRE: Diccionario MAPFRE de seguros (2012)

Ministerio de Economía y Hacienda (2008) Seguros y fondos de Pensiones

<http://www.dgsfp.mineco.es/>

<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003L0041:ES>
:NOT

http://ww.gabilos.com/cursos/curso_de_contabilidad/1_principios_contables.htm

<http://www.icea.es>

<http://www.mapfre.com/corporativo/grupomapfre/es/general/index.shtml>

[http://www. partidadoble.es/el nuevo PGC de las entidades aseguradoras](http://www.partidadoble.es/el_nuevo_PGC_de_las_entidades_aseguradoras)

<http://polizasyseguros.com/plan-contable-de-entidades-aseguradoras.html>

ANEXOS

ANEXO I CUADRO DE CUENTAS DEL PLAN DE CONTABILIDAD DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

MODELOS DE CUENTAS ANUALES

I) BALANCE

CUENTAS (*)	A) ACTIVO
553, 559, 570,571,572,573,574,575,576, (590)	A-1) Efectivo y otros activos líquidos equivalentes
	A-2) Activos financieros mantenidos para negociar
2405, (2495), 250, (259)	I. Instrumentos de patrimonio
241, 251, 552	II. Valores representativos de deuda
2550	III. Derivados
	IV. Otros
	A-3) Otros activos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ga
2405, (2495), 250, (259)	I. Instrumentos de patrimonio
241, 251, 552	II. Valores representativos de deuda
241, 242, 251, 252, 258	III. Instrumentos híbridos
2405, 241, 242, (2495), 250, 251, 252, 258, (259)	IV. Inversiones por cuenta de los tomadores de seguros de vida que asuman el rie inversión
	V. Otros
2405, (2495), 250, (259)	A-4) Activos financieros disponibles para la venta
241, 251, 552, (294), (297)	I. Instrumentos de patrimonio
	II. Valores representativos de deuda
2405, 241, 242, (2495), 250, 251, 252, 258, (259), (294), (297)	III. Inversiones por cuenta de los tomadores de seguros de vida que asuman el ri inversión
	IV. Otros
241, 251, 552, (294), (297)	A-5) Préstamos y partidas a cobrar
	I. Valores representativos de deuda
	II. Préstamos
246, 256	1. Anticipos sobre pólizas
2423, 2424, (2953), (2954), 5501, 5502, (590)	2. Préstamos a entidades del grupo y asociadas
2425, 551, 5509 (2955), (590)	3. Préstamos a otras partes vinculadas
252, (298)	III. Depósitos en entidades de crédito
266, (298)	IV. Depósitos constituidos por reaseguro aceptado
	V. Créditos por operaciones de seguro directo
431, 432, (491)	1. Tomadores de seguro
433, 435, (4903)	2. Mediadores
400, 401, 4050, 4051, (4900), (4901)	VI. Créditos por operaciones de reaseguro
402, 4052, (4902)	VII. Créditos por operaciones de coaseguro
558	VIII. Desembolsos exigidos
470, 471, 472, 478	IX. Otros créditos
253, 254, 258, 260, (298), 44, 460, (4904)	1. Créditos con las Administraciones Públicas
	2. Resto de créditos
241, 251, (294), (297)	A-6) Inversiones mantenidas hasta el vencimiento
2553	A-7) Derivados de cobertura
	A-8) Participación del reaseguro en las provisiones técnicas
380	I. Provisión para primas no consumidas
390, 391	II. Provisión de seguros de vida
384, 394	III. Provisión para prestaciones
387, 397	IV. Otras provisiones técnicas
2101, 2111, 212, 215, 216, 217, 218, 219, 23, (281), (291)	A-9) Inmovilizado material e inversiones inmobiliarias
2102, 2112, (282), (292)	I. Inmovilizado material
	II. Inversiones inmobiliarias
204	A-10) Inmovilizado intangible
207	I. Fondo de comercio
200,201,202,203,205,206, 209,(280), (290)	II. Derechos económicos derivados de carteras de pólizas adquiridas a mediadore
	III. Otro activo intangible
2404,(2494),(2934)	A-11) Participaciones en entidades del grupo y asociadas
2404,(2494),(2934)	I. Participaciones en empresas asociadas
2404,(2494),(2934)	II. Participaciones en empresas multigrupo
2403,(2493),(2933)	III. Participaciones en empresas del grupo
4709	A-12) Activos fiscales
474	I. Activos por impuesto corriente
	II. Activos por impuesto diferido
257	A-13) Otros activos
273, 274	I. Activos y derechos de reembolso por retribuciones a largo plazo al personal
480, 481, 489, 560, 562, (590)	II. Comisiones anticipadas y otros costes de adquisición
555	III. Periodificaciones
580, 581, 582, 583, (599)	IV. Resto de activos
	A-14) Activos mantenidos para venta
	TOTAL ACTIVO

(*) Los números de cuentas incluidos en cada rúbrica del activo tienen carácter orientativo.

	PASIVO Y PATRIMONIO NETO
	A) PASIVO
1765	A-1) Pasivos financieros mantenidos para negociar
	A-2) Otros pasivos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias
	A-3) Débitos y partidas a pagar
178	I. Pasivos subordinados
186	II. Depósitos recibidos por reaseguro cedido
	III. Deudas por operaciones de seguro
	1.- Deudas con asegurados
	2.- Deudas con mediadores
	3.- Deudas condicionadas
	IV. Deudas por operaciones de reaseguro
	V. Deudas por operaciones de coaseguro
	VI. Obligaciones y otros valores negociables
	VII. Deudas con entidades de crédito
	VIII. Deudas por operaciones preparatorias de contratos de seguro
	IX. Otras deudas:
	1.-Deudas con las Administraciones públicas
	2.-Otras deudas con entidades del grupo y asociadas
	3.-Resto de otras deudas
4750, 4751, 4758, 478, 476, 477	A-4) Derivados de cobertura
1603,1604,1633,1634	A-5) Provisiones técnicas
(1034), (1044), 150, (153), (154), 1605, 1635, 171, 172, 173, 174, 175, 179, 180, 181, (190), (192), 194, (195), (197), 199, 41, 465, 466, 51, 556	I. Provisión para primas no consumidas
	II. Provisión para riesgos en curso
	III. Provisión de seguros de vida
	1.- Provisión para primas no consumidas
	2.- Provisión para riesgos en curso
	3.- Provisión matemática
	4.- Provisión de seguros de vida cuando el riesgo de la inversión lo asume el tomador
	IV. Provisión para prestaciones
	V.- Provisión para participación en beneficios y para extornos
	VI.- Otras provisiones técnicas
	A-6) Provisiones no técnicas
	I. Provisiones para impuestos y otras contingencias legales
	II. Provisión para pensiones y obligaciones similares
	III. Provisión para pagos por convenios de liquidación
	IV. Otras provisiones no técnicas
	A-7) Pasivos fiscales
	I. Pasivos por impuesto corriente
	II. Pasivos por impuesto diferido
	A-8) Resto de pasivos
	I. Periodificaciones
	II. Pasivos por asimetrías contables
	III. Comisiones y otros costes de adquisición del reaseguro cedido
	IV. Otros pasivos
	A-9) Pasivos vinculados con activos mantenidos para la venta
	TOTAL PASIVO
	B) PATRIMONIO NETO
	B-1) Fondos propios
	I. Capital o fondo mutual
	1. Capital escriturado o fondo mutual
	2. (Capital no exigido)
	II. Prima de emisión
	III. Reservas
	1. Legal y estatutarias
	2. Reserva de estabilización
	3. Otras reservas
	IV. (Acciones propias)
	V. Resultados de ejercicios anteriores
	1. Remanente
	2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)
	VI. Otras aportaciones de socios y mutualistas
	VII. Resultado del ejercicio
	VIII. (Dividendo a cuenta y reserva de estabilización a cuenta)
	IX. Otros instrumentos de patrimonio neto
	B-2) Ajustes por cambios de valor:
	I. Activos financieros disponibles para la venta
	II. Operaciones de cobertura
	III. Diferencias de cambio y conversión
	IV. Corrección de asimetrías contables
	V. Otros ajustes
	B-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos
	TOTAL PATRIMONIO NETO
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO

(*) Los números de cuentas incluidos en cada rúbrica de pasivo y patrimonio neto tienen carácter orientativo.

752	III. CUENTA NO TÉCNICA III.1. Ingresos del inmovilizado material y de las inversiones a) Ingresos procedentes de las inversiones inmobiliarias b) Ingresos procedentes de las inversiones financieras c) Aplicaciones de correcciones de valor por deterioro del inmovilizado material y de las inversiones c.) Del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias c.) De inversiones financieras d) Beneficios en realización del inmovilizado material y de las inversiones d.) Del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias d.) De inversiones financieras III.2. Gastos del inmovilizado material y de las inversiones a) Gastos de gestión de las inversiones a.) Gastos de inversiones y cuentas financieras a.) Gastos de inversiones materiales b) Correcciones de valor del inmovilizado material y de las inversiones b.) Amortización del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias b.) Deterioro del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias (696) b.) Deterioro de inversiones financieras c) Pérdidas procedentes del inmovilizado material y de las inversiones c.) Del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias c.) De las inversiones financieras III.3. Otros Ingresos a) Ingresos por la administración de fondos de pensiones b) Resto de ingresos III.4. Otros Gastos a) Gastos por la administración de fondos de pensiones b) Resto de gastos III.5. Subtotal. (Resultado de la Cuenta NoTécnica) III.6. Resultado antes de impuestos (II.10 + II.12 + III.5) III.7. Impuesto sobre Beneficios III.8. Resultado procedente de operaciones continuadas (III.6 + III.7) III.9. Resultado procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos (+ ó -) III.10. Resultado del Ejercicio (III.8 + III.9)		
760, 761, 762, 767, 768, 769			
791,792 796,799			
771,772 763,766			
(082),(083), (660), (661), (662), (664), (665), (668), (669)			
(088), (691), (692) (699)			
(671), (672) (663), (666), (667)			
751 730, 731, 732, 733, 750, 755, 759, 770, 771,774, 779, 795			
(08), (615), (65), (670), (679), (690), (691), 790, 791, (6970), 7970, (698), 798, (08)			
(630*), (633), 638			
129			

* Su signo puede ser positivo o negativo

III) ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO PROPIO:

a) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS

CUENTAS	ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS	Notas en la memoria	200X	200X-1
	I) RESULTADO DEL EJERCICIO			
	II) OTROS INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS			
	II.1.- Activos financieros disponibles para la venta			
900, (800)	Ganancias y pérdidas por valoración			
902, (802)	Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias			
	Otras reclasificaciones			
	II.2.- Coberturas de los flujos de efectivo			
910, (810)	Ganancias y pérdidas por valoración			
912, (812)	Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias			
912, (812)	Importes transferidos al valor inicial de las partidas cubiertas			
	Otras reclasificaciones			
	II.3.- Cobertura de inversiones netas en negocios en el extranjero			
911, (811)	Ganancias y pérdidas por valoración			
913, (813)	Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias			
	Otras reclasificaciones			
	II.4.- Diferencias de cambio y conversión			
920, (820)	Ganancias y pérdidas por valoración			
921, (821)	Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias			
	Otras reclasificaciones			
	II.5.- Corrección de asimetrías contables			
98, (88)	Ganancias y pérdidas por valoración			
98, (88)	Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias			
	Otras reclasificaciones			
	II.6.- Activos mantenidos para la venta			
960, (860)	Ganancias y pérdidas por valoración			
962, (862)	Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias			
	Otras reclasificaciones			
95, (85)	II.7.- Ganancias / (pérdidas) actuariales por retribuciones a largo plazo al personal			
94, (84), 99, (89)	II.8.- Otros ingresos y gastos reconocidos			
8300(*), 8301(*), (833), 834, 835, (836), (837), 838	II.9.- Impuesto sobre beneficios			
	III) TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS			

(*) Su signo puede ser positivo y negativo

b) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL... DE 200X												
	Capital o fondo mutual		Prima de emisión	Reservas	(Acciones en patrimonio propias)	Resultados de ejercicios anteriores	Otras aportaciones de socios o mutualistas	Resultado del ejercicio	(Dividendo a cuenta)	Otros instrumentos de patrimonio	Ajustes por cambios de valor	Subvenciones donaciones legadas recibidas
	Escriturado	No exigido										
A. SALDO, FINAL DEL AÑO 200X - 2												
I. Ajustes por cambios de criterio 200X-2 y anteriores.												
II. Ajustes por errores 200X-2 y anteriores.												
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 200X-1												
I. Total ingresos y gastos reconocidos.												
II. Operaciones con socios o mutualistas												
1. Aumentos de capital o fondo mutual												
2. (-) Reducciones de capital o fondo mutual												
3. Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión obligaciones, condonaciones de deudas).												
4. (-) Distribución de dividendos o derramas activas												
5. Operaciones con acciones o participaciones propias (netas).												
6. Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios.												
7. Otras operaciones con socios o mutualistas												
III. Otras variaciones del patrimonio neto.												
1. Pagos basados en instrumentos de patrimonio												
2. Traspasos entre partidas de patrimonio neto												
3. Otras variaciones												
C. SALDO, FINAL DEL AÑO 200X - 1												
I. Ajustes por cambios de criterio 200X-1.												
II. Ajustes por errores 200X-1.												
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 200X												
I. Total ingresos y gastos reconocidos.												
II. Operaciones con socios o mutualistas												
1. Aumentos de capital o fondo mutual												
2. (-) Reducciones de capital o fondo mutual												
3. Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión obligaciones, condonaciones de deudas).												
4. (-) Distribución de dividendos o derramas activas												
5. Operaciones con acciones o participaciones propias (netas).												
6. Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios.												
7. Otras operaciones con socios o mutualistas												
III. Otras variaciones del patrimonio neto.												
1. Pagos basados en instrumentos de patrimonio												
2. Traspasos entre partidas de patrimonio neto												
3. Otras variaciones												
E. SALDO, FINAL DEL AÑO 200X												

IV) ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	Notas en la memoria	Total	
		200X	200X-1
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN			
A.1) Actividad aseguradora			
1.- Cobros por primas seguro directo y coaseguro			
2.- Pagos de prestaciones seguro directo y coaseguro			
3.- Cobros por primas reaseguro aceptado			
4.- Pagos de prestaciones reaseguro aceptado			
5.- Recobro de prestaciones			
6.- Pagos de retribuciones a mediadores			
7.- Otros cobros de explotación			
8.- Otros pagos de explotación			
9.- Total cobros de efectivo de la actividad aseguradora (1+3+5+7) = I			
10.- Total pagos de efectivo de la actividad aseguradora (2+4+6+8) = II			
A.2) Otras actividades de explotación			
1.- Cobros de actividades de gestión de fondos de pensiones			
2.- Pagos de actividades de gestión de fondos de pensiones			
3.- Cobros de otras actividades			
4.- Pagos de otras actividades			
5.- Total cobros de efectivo de otras actividades de explotación (1+3) = III			
6.- Total pagos de efectivo de otras actividades de explotación (2+4) = IV			
7.- Cobros y pagos por impuesto sobre beneficios (V)			
A.3) Total flujos de efectivo netos de actividades de explotación (I-II+III-IV + V)			
B) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN			
B.1) Cobros de actividades de inversión			
1.- Inmovilizado material			
2.- Inversiones inmobiliarias			
3.- Activos intangibles			
4.- Instrumentos financieros			
5.- Participaciones en entidades del grupo, multigrupo y asociadas			
6.- Intereses cobrados			
7.- Dividendos cobrados			
8.- Unidad de negocio			
9.- Otros cobros relacionados con actividades de inversión			
10.- Total cobros de efectivo de las actividades de inversión (1+2+3+4+5+6+7+8+9) = VI			
B.2) Pagos de actividades de inversión			
1.- Inmovilizado material			
2.- Inversiones inmobiliarias			
3.- Activos intangibles			
4.- Instrumentos financieros			
5.- Participaciones en entidades del grupo, multigrupo y asociadas			
6.- Unidad de negocio			
7.- Otros pagos relacionados con actividades de inversión			
8.- Total pagos de efectivo de las actividades de inversión (1+2+3+4+5+6+7) = VII			
B.3) Total flujos de efectivo de actividades de inversión (VI - VII)			
C) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN			
C.1) Cobros de actividades de financiación			
1.- Pasivos subordinados			
2.- Cobros por emisión de instrumentos de patrimonio y ampliación de capital			
3.- Derramas activas y aportaciones de los socios o mutualistas			
4.- Enajenación de valores propios			
5.- Otros cobros relacionados con actividades de financiación			
6.- Total cobros de efectivo de las actividades de financiación (1+2+3+4+5) = VIII			
C.2) Pagos de actividades de financiación			
1.- Dividendos a los accionistas			
2.- Intereses pagados			
3.- Pasivos subordinados			
4.- Pagos por devolución de aportaciones a los accionistas			
5.- Derramas pasivas y devolución de aportaciones a los mutualistas			
6.- Adquisición de valores propios			
7.- Otros pagos relacionados con actividades de financiación			
8.- Total pagos de efectivo de las actividades de financiación (1+2+3+4+5+6+7) = IX			

C.3) Total flujos de efectivo netos de actividades de financiación (VIII - IX)			
Efecto de las variaciones de los tipos de cambio (X)			
Total aumento / disminuciones de efectivo y equivalentes (A.3 + B.3 + C.3 + - X)			
Efectivo y equivalentes al inicio del periodo			
Efectivo y equivalentes al final del periodo			
Componentes del efectivo y equivalentes al final del periodo	Notas en la memoria	200X	200X-1
1.- Caja y bancos			
2.- Otros activos financieros			
3.- Descubiertos bancarios reintegrables a la vista			
Total Efectivo y equivalentes al final del periodo (1 + 2 - 3)			

ANEXO II MODELO DE LA DECLARACION ESTADISTICO CONTABLE
MODELO 0.1
DECLARACIÓN DEL CORREDOR DE SEGUROS Y DE REASEGUROS

Ejercicio: _____ Clave de inscripción: _____
NIF: _____
Nombre: _____
Domicilio: _____
Población: _____ Provincia: _____ Código Postal: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ Móvil: _____
Correo electrónico: _____ Dominio Internet: _____

DECLARA: Que los datos contenidos en la presente documentación recogen fielmente la información relativa a la documentación estadístico-contable anual del corredor de seguros / reaseguros:

❖ **RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL** : Según lo previsto en el artículo 27.1.e):

Que tiene contratada póliza de seguro de responsabilidad civil profesional, u otra garantía financiera, con cobertura en todo el territorio del Espacio Económico Europeo con la entidad, con una garantía de €, y con efecto desde hasta, adjuntando copia del correspondiente recibo de prima o, en su caso, justificante de vigencia (1).

❖ **CAPACIDAD FINANCIERA**: Según lo previsto en el artículo 27.1.f): (Marque con una "x")

- Contractualmente, se ha pactado de forma expresa con las entidades aseguradoras, que todos los importes abonados por la clientela se realizarán directamente a través de domiciliación bancaria en cuentas abiertas a nombre de las entidades aseguradoras, y que todas las cantidades abonadas en concepto de indemnizaciones se entregarán directamente por las entidades aseguradoras a los tomadores de seguros, asegurados o beneficiarios.

- Que ha asumido el compromiso de ofrecer a los tomadores una cobertura inmediata entregándoles el recibo emitido por la entidad aseguradora, y las cantidades abonadas en concepto de indemnizaciones se entregarán directamente por las entidades aseguradoras a los tomadores de seguros, asegurados o beneficiarios.

- Que tiene contratado un aval emitido por la entidad financiera / seguro de caución, con la entidad por un importe de €, adjuntando el justificante de la vigencia (2).

Y para que conste formulo la presente declaración

En _____, a _____ de _____ de _____

Fdo

1.- Se anexará al envío telemático de esta información como documento escaneado.

2.- Se anexará al envío telemático de esta información como documento escaneado.

MODELO 1
ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

Ejercicio:

Clave de inscripción:

Nombre/ Denominación social:

MEDIOS PERSONALES	Órgano de dirección	Empleados	Auxiliares		Otro personal	TOTAL
			Externos	Asesores		
Número de personas						0,000
Afectos a la actividad de mediación	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
NO afectos a la actividad de mediación	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

MEDIOS PERSONALES AFECTOS A LA ACTIVIDAD DE MEDIACION	Número total de personas				Formación Continua								
	Formación Previa			Total	Nivel de Formación				Horas	Medios		Gasto (€)	
	Grupo A)	Grupo B)	Grupo C)		1 2 3 4					1	2		
Órgano de dirección				0,000									
Empleados				0,000									
Auxiliares	Externos			0,000									
	Asesores			0,000									
Otro personal				0,000									
TOTAL	0,000	0,000	0,000	0,000	TOTAL				0	TOTAL		0,00	

Datos de la sede profesional o social				
Régimen	MEDIOS PERSONALES (número)			Primas devengadas intermediadas (€)
	Número de personas	Afectos a la actividad de mediación	NO afectos a la actividad de mediación	
0,000			0,000	

OFICINAS	Datos de las sucursales					
	Domicilio	Provincia	MEDIOS PERSONALES (número)			Primas devengadas intermediadas (€)
			Número de personas	Afectos a la actividad de mediación	NO afectos a la actividad de mediación	
X						
	TOTAL					

MODELO 2.1.1.
CARTERA DE SEGUROS INTERMEDIADA. DISTRIBUCIÓN

Ejercicio:

Clave de inscripción:

Nombre/ Denominación social:

VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO:

Nº entidades	Primas devengadas intermediadas	% Vida	% No Vida	Red Propia	Red de distribución externa			Primas Cobradas	
					Auxiliares		Otros Corredores	Cobertura inmediata	Sin Cobertura inmediata
					Externos	Asesores			
	0,00	0,00	0,00						

NUEVA PRODUCCIÓN:

Nº entidades	Primas devengadas intermediadas	% Vida	% No Vida	Red Propia	Red de distribución externa			Primas Cobradas	
					Auxiliares		Otros Corredores	Cobertura inmediata	Sin Cobertura inmediata
					Externos	Asesores			
	0,00	0,00	0,00						

VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO POR ENTIDAD ASEGURADORA:

Clave Entidad Aseguradora	Denominación Entidad Aseguradora	Primas devengadas intermediadas

- Volumen total de negocio: importe total de primas devengadas intermediadas.
- Nueva Producción: parte de las primas devengadas intermediadas correspondientes a contratos perfeccionados en el ejercicio (de 1 de enero a 31 de diciembre).
- Nº de entidades: cumplimentar las columnas restantes según el intervalo correspondiente al número de entidades en las que se encuentran colocadas las pólizas devengadas intermediadas.
- Primas devengadas intermediadas: Se entiende por primas devengadas intermediadas en el ejercicio, las correspondientes a contratos perfeccionados o prorrogados en el ejercicio, en relación con las cuales el derecho del asegurador al cobro de las mismas surgen durante el mencionado periodo, netas de anulaciones y que han sido mediadas por el corredor de seguros.
- % Vida,% No Vida: indicar la distribución porcentual de las primas devengadas intermediadas según correspondan a ramos de Vida o de No Vida.
- Red Propia: importe de las primas allegadas a través de los medios que configuran la estructura de la organización propia del corredor de seguros.
- Red de distribución externa:
 - ✓ Auxiliares Externos: importe de las primas allegadas a través de los auxiliares externos del corredor de seguros.
 - ✓ Auxiliares Asesores: importe de las primas allegadas a través de los auxiliares asesores del corredor de seguros.
 - ✓ Otros corredores: importe de las primas allegadas a través de otros corredores, ya sean personas físicas o jurídicas, que actúan bajo la dirección y responsabilidad del corredor que presenta la información estadístico-contable.

MODELO 2.97

CARTERA DE SEGUROS/REASEGUROS INTERMEDIADA. RAMOS NO VIDA

Ejercicio:

Clave de inscripción:

Nombre/ Denominación social:

RAMOS NO VIDA	VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO				NUEVA PRODUCCIÓN			
	Primas devengadas intermediadas	% Primas	Comisiones Devengadas	Honorarios Profesionales	Primas devengadas intermediadas	% Primas	Comisiones Devengadas	Honorarios Profesionales
Accidentes		0,00				0,00		
Enfermedad		0,00				0,00		
Asistencia Sanitaria		0,00				0,00		
Dependencia (5)		0,00				0,00		
Autos (1)		0,00				0,00		
Transportes(2)		0,00				0,00		
Incendios y elementos naturales (3)		0,00				0,00		
Otros daños a los bienes	Seguros agrarios combinados	0,00				0,00		
	Robos u otros	0,00				0,00		
	Avería de maquinaria	0,00				0,00		
R.C. en general	Riesgos nucleares	0,00				0,00		
	Otros riesgos	0,00				0,00		
Crédito		0,00				0,00		
Caución		0,00				0,00		
Pérdidas diversas		0,00				0,00		
Defensa Jurídica (4)		0,00				0,00		
Asistencia		0,00				0,00		
Dececos		0,00				0,00		
Multirisgo hogar		0,00				0,00		
Multirisgo comunidades		0,00				0,00		
Multirisgo comercios		0,00				0,00		
Multirisgo industriales		0,00				0,00		
Otros multirisgos		0,00				0,00		
TOTAL NO VIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

1.- Autos: incluye los ramos 01, 03, 10 y 17 (este último solo si va unido a la póliza de autos)

2.- Transportes: incluye los ramos 04, 05, 06, 07, 11 y 12

3.- Incluye todo riesgo daño material

4.- Solamente las no incorporadas en Autos.

5.- Sólo cuando se asocien al ramo 02.

MODELO 2.98

CARTERA DE SEGUROS/REASEGUROS INTERMEDIADA. RAMOS VIDA

Ejercicio:

Clave de inscripción:

Nombre/ Denominación social:

VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO				
Ramo	Primas devengadas intermediadas (€)	% Primas	Comisiones Devengadas	Honorarios Profesionales
INDIVIDUAL	0,00			
COLECTIVO	0,00			
0,00 TOTAL		0,00	0,00	0,00

NUEVA PRODUCCIÓN				
Ramo	Primas devengadas intermediadas (€)	% Primas	Comisiones Devengadas	Honorarios Profesionales
INDIVIDUAL	0,00			
COLECTIVO	0,00			
0,00 TOTAL		0,00	0,00	0,00

MODELO 3.1
DATOS CONTABLES DEL CORREDOR DE SEGUROS Y DE REASEGUROS.

Ejercicio:

Clave de inscripción:

Nombre/ Denominación social:

Inversión/ Valor Añadido

Valor añadido al coste de los factores (1)	
Inversión bruta en bienes materiales (2)	

INGRESOS Y GASTOS DEL EJERCICIO

Importe neto de la cifra de negocios.		0,00
a) Afecto a la actividad de mediación.		0,00
a.1) Comisiones percibidas.		
a.2) Honorarios profesionales.		
b) Resto de actividades.		
+ Otros ingresos de explotación.		0,00
a) Afectos a la actividad de mediación.		
b) Resto de actividades.		
- Gastos de personal.		0,00
a) Afectos a la actividad de mediación.		
b) Resto de actividades.		
- Otros gastos de explotación.		0,00
a) Afectos a la actividad de mediación.		
b) Resto de actividades.		
+ Ingresos financieros.		0,00
a) Afectos a la actividad de mediación.		
b) Resto de actividades.		
- Gastos financieros.		0,00
a) Afectos a la actividad de mediación.		
b) Resto de actividades.		
RESULTADO DE LA(S) ACTIVIDAD(ES)		0,00

1) Valor añadido al coste de los factores: es la renta bruta de las actividades de explotación tras ajustar el efecto de las subvenciones de explotación y los impuestos indirectos. (Según **EUROSTAT**. Ver instrucciones).

2) Inversión bruta en bienes materiales: la inversión durante el periodo de referencia en bienes materiales, valorada antes de realizar los ajustes de valor y antes de deducir la renta obtenida con las cesiones. (Según **EUROSTAT**. Ver instrucciones).

ANEXO III RANKING POR GRUPOS TOTAL SEGURO DIRECTO AÑO 2012

VII.1. RANKING DE GRUPOS TOTAL SEGURO DIRECTO

Nº	Entidad / Grupo	Primas seguro directo (Euros)	Crecimiento	Cuota de Mercado	Cuota de mercado acumulada
1	MAPFRE	7.955.683.201,66	-4,22%	13,86%	13,86%
	MAPFRE FAMILIAR	3.634.159.248,79			
	MAPFRE VIDA	1.639.486.163,38			
	MAPFRE SEGUROS DE EMPRESAS	711.266.889,94			
	MAPFRE CAJA MADRID VIDA	477.257.169,71			
	CATALUNYACAIXA VIDA	413.130.691,00			
	MAPFRE GLOBAL RISKS	382.730.101,35			
	CCM VIDA Y PENSIONES	269.960.726,56			
	BANKINTER VIDA	171.362.659,92			
	UNION DEL DUERO VIDA	106.345.305,16			
	MAPFRE CAUCION Y CREDITO	73.649.103,50			
	CATALUNYACAIXA SEGUROS GENERALES	40.954.523,18			
	VERTI ASEGURADORA	36.004.903,71			
2	GRUPO CAIXA	5.165.327.134,89	1,88%	9,00%	22,86%
	VIDACAIXA	5.027.336.403,92			
	BANCA CIVICA VIDA Y PENSIONES	136.525.736,68			
	CAN SALUD	1.464.994,29			
3	GRUPO MUTUA MADRILEÑA	3.644.905.165,79	4,94%	6,35%	29,21%
	SEGURCAIXA ADESLAS	2.430.678.147,64			
	MUTUA MADRILEÑA	1.154.737.543,27			
	MM GLOBALIS	30.007.315,87			
	MM HOGAR	29.482.159,01			
4	SANTANDER SEGUROS	3.511.892.854,49	18,99%	6,12%	35,33%
	SANTANDER SEGUROS	3.511.892.854,49			
5	ALLIANZ	3.046.059.246,23	1,50%	5,31%	40,64%
	ALLIANZ	2.534.595.268,90			
	ALLIANZ POPULAR VIDA	421.894.425,47			
	FENIX DIRECTO	66.771.375,00			
	AGA INTERNATIONAL	18.952.526,86			
	AMAYA	3.845.650,00			
6	GRUPO AXA	2.682.685.008,13	-8,66%	4,67%	45,31%
	AXA SEGUROS GENERALES	1.889.728.912,33			
	AXA AURORA VIDA	408.026.710,53			
	DIRECT SEGUROS	197.098.030,00			
	AXA VIDA	147.193.543,73			
	AXA CORPORATE SOLUTIONS	25.337.447,93			
	INTER PARTNER ASSISTANCE	9.900.346,00			

Nº	Entidad / Grupo	Primas seguro directo (Euros)	Crecimiento	Cuota de Mercado	Cuota de mercado acumulada
	AXA ART	3.512.998,58			
	AXA LIFE EUROPE	1.887.019,03			
7	GENERALI	2.512.896.633,61	4,00%	4,38%	49,69%
	GENERALI SEGUROS	2.289.307.115,04			
	CAJAMAR VIDA	176.493.408,72			
	CAJAMAR SEGUROS GENERALES	24.283.828,00			
	EUROP ASSISTANCE	22.812.281,85			
8	BBVA SEGUROS	2.108.931.698,01	13,52%	3,67%	53,36%
	BBVA SEGUROS	2.108.931.698,01			
9	GRUPO CASER	1.997.275.625,30	-29,13%	3,48%	56,84%
	GRUPO CASER	1.997.275.625,30			
10	GRUPO CATALANA OCCIDENTE	1.971.200.130,78	-3,31%	3,43%	60,28%
	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	1.003.503.742,00			
	SEGUROS BILBAO	481.815.396,09			
	CREDITO Y CAUCION	342.208.003,97			
	NORTEHISPANA	108.225.694,72			
	COSALUD	17.095.174,00			
	ATRADIUS	12.066.879,00			
	DEPSA	6.285.241,00			
11	ZURICH	1.899.757.575,33	-41,18%	3,31%	63,58%
	ZURICH INSURANCE	1.039.178.079,24			
	BANSABADELL VIDA	551.237.008,60			
	ZURICH VIDA	253.168.424,97			
	BANSABADELL SEGUROS GENERALES	34.526.343,88			
	CAN SEGUROS GENERALES	21.638.442,70			
	AIDE ASISTENCIA	9.275,94			
12	AVIVA	1.363.939.298,88	-25,55%	2,38%	65,96%
	UNICORP VIDA	505.745.279,58			
	CAJA ESPAÑA VIDA	253.079.319,51			
	ASEVAL	190.039.481,09			
	AVIVA VIDA Y PENSIONES	181.627.914,21			
	CXG AVIVA	114.783.565,76			
	CAJA MURCIA VIDA	52.966.008,85			
	CAJA GRANADA VIDA	45.284.533,82			
	PELAYO VIDA	20.413.196,06			
13	SANTALUCIA	1.268.251.051,61	4,67%	2,21%	68,17%
	SANTALUCIA	1.265.624.635,73			
	SOS	2.626.415,88			
14	IBERCAJA	1.159.274.015,06	-22,75%	2,02%	70,19%
	IBERCAJA VIDA	1.159.274.015,06			
15	SANITAS	1.137.058.428,08	3,44%	1,98%	72,17%
	SANITAS	1.137.058.428,08			

Nº	Entidad / Grupo	Primas seguro directo (Euros)	Crecimiento	Cuota de Mercado	Cuota de mercado acumulada
16	AEGON	989.799.141,26	-41,08%	1,72%	73,90%
	UNNIM VIDA	308.152.228,77			
	MEDITERRANEO VIDA	250.831.284,59			
	AEGON ESPAÑA	140.657.725,08			
	CAJA BADAJOZ VIDA	131.086.814,85			
	CAIXA SABADELL VIDA	100.752.913,70			
	CANTABRIA VIDA Y PENSIONES	58.318.174,27			
17	ASISA (1)	945.963.500,00	3,90%	1,65%	75,54%
	ASISA (1)	945.963.500,00			
18	GRUPO PLUS ULTRA	866.068.228,38	-8,09%	1,51%	77,05%
	PLUS ULTRA SEGUROS	846.891.380,19			
	CLICKSEGUROS	19.176.848,19			
19	OCASO	854.508.085,72	2,47%	1,49%	78,54%
	OCASO	839.558.366,57			
	ETERNA ASEGURADORA	14.949.719,15			
20	REALE	803.632.847,88	-1,10%	1,40%	79,94%
	REALE SEGUROS GENERALES	750.402.781,24			
	UNNIM PROTECCIO	29.907.081,52			
	REALE VIDA Y PENSIONES	15.223.038,01			
	CAI SEGUROS GENERALES	8.099.947,11			
21	GRUPO LIBERTY	701.456.137,94	-1,92%	1,22%	81,16%
	LIBERTY SEGUROS	533.689.849,94			
	GENESIS SEGUROS GENERALES	167.766.288,00			
22	LINEA DIRECTA	650.584.510,32	-3,89%	1,13%	82,30%
	LINEA DIRECTA	650.584.510,32			
23	GRUPO DKV SEGUROS	541.138.094,30	3,69%	0,94%	83,24%
	DKV SEGUROS	503.456.643,03			
	ERGO VIDA	16.914.197,89			
	ERGO GENERALES	16.046.488,93			
	UNION MEDICA LA FUENCISLA	4.720.764,45			
24	SEGUROS RGA	502.144.802,42	-8,11%	0,87%	84,11%
	RURAL VIDA	310.400.787,48			
	SEGUROS GENERALES RURAL	191.744.014,94			
25	FIATC	447.265.675,94	-0,51%	0,78%	84,89%
	FIATC	447.265.675,94			
26	PELAYO	418.639.984,81	-9,98%	0,73%	85,62%
	PELAYO MUTUA DE SEGUROS	418.639.984,81			
27	GRUPO MARCH	416.767.802,99	448,21%	0,73%	86,35%
	MARCH VIDA	416.767.802,99			
28	ING	412.812.819,99	-19,43%	0,72%	87,07%
	ING NATIONALE NEDERLANDEN VIDA	390.011.824,00			
	ING NATIONALE NEDERLANDEN GENERALES	22.800.995,99			

Nº	Entidad / Grupo	Primas seguro directo (Euros)	Crecimiento	Cuota de Mercado	Cuota de mercado acumulada
29	CNP	339.418.087,74	-10,02%	0,59%	87,66%
	CNP BARCLAYS VIDA Y PENSIONES	206.739.326,21			
	CNP VIDA	126.453.017,07			
	ESTALVIDA	6.225.744,46			
30	HELVETIA SEGUROS	333.809.526,08	-3,88%	0,58%	88,24%
	HELVETIA SEGUROS	333.809.526,08			
31	CAI VIDA Y PENSIONES	270.606.160,39	1,65%	0,47%	88,71%
	CAI VIDA Y PENSIONES	270.606.160,39			
32	MGS SEGUROS	252.084.729,79	-16,54%	0,44%	89,15%
	MGS SEGUROS	252.084.729,79			
33	BNP PARIBAS CARDIF	224.529.530,50	-7,79%	0,39%	89,54%
	CARDIF ASSURANCE VIE	177.326.242,55			
	CARDIF ASSURANCES RISQUES DIVERS	47.203.287,95			
34	IMQ	208.749.824,43	3,07%	0,36%	89,91%
	IMQ	208.749.824,43			
35	HNA	183.026.887,81	12,02%	0,32%	90,23%
	HNA	170.118.359,77			
	NECTAR SEGUROS DE SALUD	12.908.528,04			
36	LAGUN ARO	178.406.849,90	-15,43%	0,31%	90,54%
	SEGUROS LAGUN ARO	117.014.563,40			
	SEGUROS LAGUN ARO VIDA	61.392.286,50			
37	ASISTENCIA SANITARIA COLEGIAL	176.772.263,13	1,78%	0,31%	90,84%
	ASISTENCIA SANITARIA COLEGIAL	176.772.263,13			
38	GRUPO KUTXABANK	175.049.425,33	-19,15%	0,30%	91,15%
	KUTXABANK VIDA Y PENSIONES	103.387.325,78			
	KUTXABANK ASEGURADORA	71.662.099,55			
39	AMA AGRUPACION MUTUAL ASEGURADORA	174.214.292,75	-4,64%	0,30%	91,45%
	AMA AGRUPACION MUTUAL ASEGURADORA	174.214.292,75			
40	GRUPO AIG	157.596.322,85	2,41%	0,27%	91,73%
	AIG EUROPE	157.596.322,85			
41	PREVISION SANITARIA NACIONAL	152.204.787,58	13,81%	0,27%	91,99%
	PREVISION SANITARIA NACIONAL	152.204.787,58			
42	CESCE	149.511.770,22	-7,59%	0,26%	92,25%
	CESCE	149.511.770,22			
43	ANTARES	143.398.470,83	-34,53%	0,25%	92,50%
	ANTARES	143.398.470,83			
44	SEGUROS EL CORTE INGLES	124.981.023,74	7,35%	0,22%	92,72%
	SEGUROS EL CORTE INGLES	124.981.023,74			
45	GRUPO METLIFE	114.262.380,54	-14,16%	0,20%	92,92%
	ALICO	114.262.380,54			
46	RACC SEGUROS	102.883.852,14	3,87%	0,18%	93,10%
	RACC SEGUROS	102.883.852,14			

Nº	Entidad / Grupo	Primas seguro directo (Euros)	Crecimiento	Cuota de Mercado	Cuota de mercado acumulada
47	GES SEGUROS	100.939.524,91	-0,80%	0,18%	93,28%
	GES SEGUROS	100.939.524,91			
48	CAJA DE INGENIEROS VIDA	100.112.613,43	209,33%	0,17%	93,45%
	CAJA DE INGENIEROS VIDA	100.112.613,43			
49	ASEFA	92.638.655,15	-19,02%	0,16%	93,61%
	ASEFA	92.638.655,15			
50	PREVENTIVA	86.880.059,19	4,20%	0,15%	93,76%
	PREVENTIVA	85.700.282,46			
	EXPERTIA	1.179.776,73			
51	TALANX	84.871.341,71	1,57%	0,15%	93,91%
	HDI INTERNATIONAL	84.871.341,71			
52	GRUPO LIBERBANK	84.669.255,15	338,13%	0,15%	94,06%
	LIBERBANK VIDA Y PENSIONES	84.669.255,15			
53	ARAG	78.677.752,00	-8,31%	0,14%	94,20%
	ARAG	78.677.752,00			
54	ALMUDENA	78.497.940,10	3,39%	0,14%	94,33%
	ALMUDENA	78.497.940,10			
55	AGROMUTUA	76.747.395,57	11,16%	0,13%	94,47%
	AGROMUTUA	76.747.395,57			
56	CIGNA LIFE (1)	74.525.820,83	9,29%	0,13%	94,60%
	CIGNA LIFE (1)	74.525.820,83			
57	MUTUA DE PROPIETARIOS	72.701.081,92	3,74%	0,13%	94,72%
	MUTUA DE PROPIETARIOS	72.701.081,92			
58	COFACE	65.582.620,41	9,28%	0,11%	94,84%
	COFACE IBERICA	65.582.620,41			
59	MUTUA GENERAL DE CATALUNYA (1)	63.650.804,57	3,06%	0,11%	94,95%
	MUTUA GENERAL DE CATALUNYA (1)	63.650.804,57			
60	XL CAPITAL	57.788.744,98	15,93%	0,10%	95,05%
	XL INSURANCE	57.788.744,98			
61	PATRIA HISPANA	55.495.714,25	-6,38%	0,10%	95,14%
	PATRIA HISPANA	55.495.714,25			
62	MMT SEGUROS	54.810.226,12	-14,82%	0,10%	95,24%
	MMT SEGUROS	54.810.226,12			
63	MUTRAL	53.845.083,00	6,32%	0,09%	95,33%
	MUTRAL	53.845.083,00			
64	PREMAAT	41.845.076,81	-6,11%	0,07%	95,41%
	PREMAAT	41.845.076,81			
65	LA UNION ALCOYANA	41.559.628,44	-8,70%	0,07%	95,48%

Nº	Entidad / Grupo	Primas seguro directo (Euros)	Crecimiento	Cuota de Mercado	Cuota de mercado acumulada
	LA UNION ALCOYANA	41.559.628,44			
66	MERIDIANO	40.941.492,04	2,37%	0,07%	95,55%
	MERIDIANO	40.941.492,03			
67	PREVISORA BILBAINA SEGUROS	40.403.317,65	-1,38%	0,07%	95,62%
	PREVISORA BILBAINA	40.403.317,65			
68	CAJA DUERO	39.547.093,92	12,30%	0,07%	95,69%
	UNION DEL DUERO SEGUROS GENERALES	39.547.093,92			
69	LA PREVISION MALLORQUINA	39.117.134,80	-7,49%	0,07%	95,76%
	LA PREVISION MALLORQUINA	39.117.134,80			
70	LA ALIANZA ESPAÑOLA	38.074.707,72	-0,50%	0,07%	95,82%
	LA ALIANZA ESPAÑOLA	38.074.707,72			
71	EUROPEA DE SEGUROS	35.371.963,00	-11,49%	0,06%	95,89%
	EUROPEA DE SEGUROS	35.371.963,00			
72	MUTUAL MEDICA	32.766.280,62	-22,45%	0,06%	95,94%
	MUTUAL MEDICA	32.766.280,62			
73	EULER HERMES	32.478.109,73	22,05%	0,06%	96,00%
	EULER HERMES CREDITO	32.478.109,73			
74	ACUNSA	31.534.061,00	5,20%	0,05%	96,05%
	ACUNSA	31.534.061,00			
75	MUTUA TINERFEÑA	31.226.937,89	-1,45%	0,05%	96,11%
	MUTUA TINERFEÑA	31.226.937,89			
76	CAIXA D'ESTALVILS LAIETANA	30.535.800,32	-57,05%	0,05%	96,16%
	LAIETANA VIDA	30.535.800,32			
77	IMQ DE ASTURIAS	26.983.894,41	4,61%	0,05%	96,21%
	IMQ DE ASTURIAS	26.983.894,41			
78	ATOCHA	22.277.627,61	1,08%	0,04%	96,25%
	ATOCHA	22.277.627,61			
79	MUTUALIDAD DE LEVANTE	20.531.791,15	-12,86%	0,04%	96,28%
	MUTUALIDAD DE LEVANTE	20.531.791,15			
80	CAIXA GERAL DE DEPOSITOS	20.416.420,54	6,68%	0,04%	96,32%
	FIDELIDADE MUNDIAL	20.416.420,54			
81	BANCO PASTOR	20.398.370,41	-8,85%	0,04%	96,35%
	PASTOR VIDA	20.398.370,41			
82	MUSSAP	19.550.417,99	-8,95%	0,03%	96,39%
	MUSSAP	19.550.417,99			
83	LA MUTUA DELS ENGYNIERS (2)	18.704.982,79	6,47%	0,03%	96,42%
	LA MUTUA DELS ENGYNIERS (2)	18.704.982,79			
84	UMAS	17.599.000,49	-5,06%	0,03%	96,45%
	UMAS	17.599.000,49			
85	CLINICUM SEGUROS	15.617.759,72	-2,26%	0,03%	96,48%
	CLINICUM SEGUROS	15.617.759,72			
86	PURISIMA CONCEPCION	15.055.822,12	3,33%	0,03%	96,51%

Nº	Entidad / Grupo	Primas seguro directo (Euros)	Crecimiento	Cuota de Mercado	Cuota de mercado acumulada
	PURISIMA CONCEPCION	15.055.822,12			
87	MURIMAR	14.826.211,21	-3,55%	0,03%	96,53%
	MURIMAR	14.500.132,87			
	MURIMAR VIDA	326.078,35			
88	ATLANTIDA	14.751.841,93	-1,08%	0,03%	96,56%
	ATLANTIDA	14.751.841,93			
89	VITAL SEGURO	14.066.468,25	-3,36%	0,02%	96,58%
	VITAL SEGURO	14.066.468,25			
90	DAS	13.868.009,29	-0,62%	0,02%	96,61%
	DAS	13.868.009,29			
91	MUTUAVENIR	12.673.616,42	-0,11%	0,02%	96,63%
	MUTUAVENIR	12.673.616,42			
92	UNACSA	12.302.632,00	-10,09%	0,02%	96,65%
	UNACSA	12.302.632,00			
93	TOKIO MARINE	12.159.793,00	0,67%	0,02%	96,67%
	TOKIO MARINE	12.159.793,00			
94	MUTUAPESCA	12.020.513,00	-2,27%	0,02%	96,69%
	MUTUAPESCA	12.020.513,00			
95	QBE INSURANCE GROUP	10.743.899,49	-30,55%	0,02%	96,71%
	QBE INSURANCE EUROPE	10.743.899,49			
96	MILLENNIUM	10.132.017,62	5,99%	0,02%	96,73%
	MILLENNIUM	10.132.017,62			
97	ASOCIACION EUROPEA	10.123.467,28	5,73%	0,02%	96,75%
	ASOCIACION EUROPEA	10.123.467,28			
98	HCC EUROPE	9.133.657,01	-19,20%	0,02%	96,76%
	HCC EUROPE	9.133.657,01			
99	ASEQ VIDA Y ACCIDENTES	7.515.311,74	-6,23%	0,01%	96,77%
	ASEQ VIDA Y ACCIDENTES	7.515.311,74			
100	AGRUPACIÓN SANITARIA	7.101.439,58	4,49%	0,01%	96,79%
	AGRUPACION SANITARIA	7.101.439,58			
101	MUTUASPORT	5.693.523,73	-12,30%	0,01%	96,80%
	MUTUASPORT	5.693.523,73			
102	ASEGURADORES AGRUPADOS	5.346.404,74	23,40%	0,01%	96,81%
	ASEGURADORES AGRUPADOS	5.346.404,74			
103	SEGUROS MUTUOS MARITIMOS DE VIGO	3.866.206,90	4,11%	0,01%	96,81%
	SEGUROS MUTUOS MARITIMOS DE VIGO	3.866.206,90			
104	ESPIRITO SANTO	1.863.014,25	-0,64%	0,00%	96,82%
	BES VIDA	1.182.300,66			

Nº	Entidad / Grupo	Primas seguro directo (Euros)	Crecimiento	Cuota de Mercado	Cuota de mercado acumulada
	TRANQUILIDADE	680.713,59			