

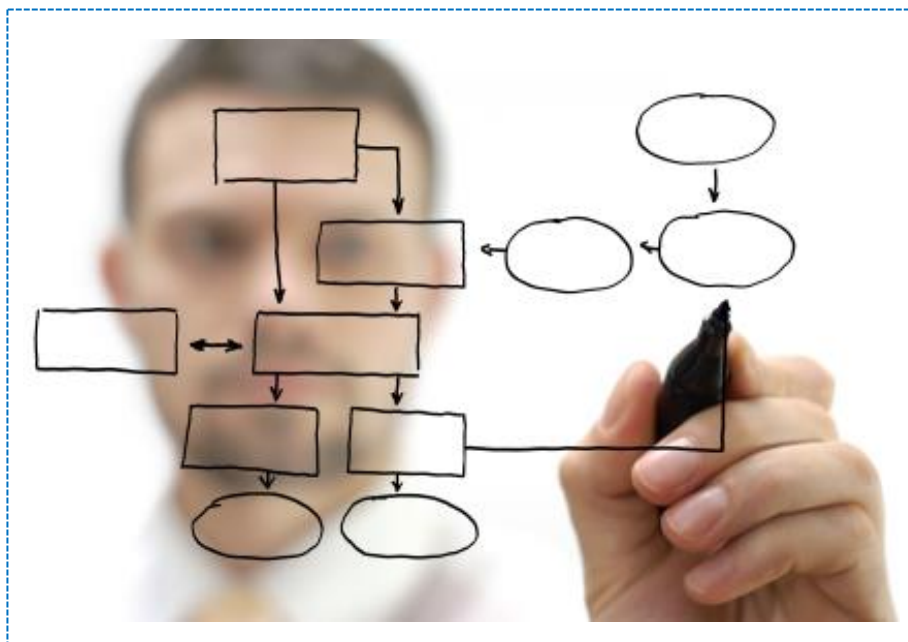
¿Qué canal gestiona la cartera seguros de no vida?

Evolución de la cartera de los diferentes canales - últimos datos de mercado

Informes tatum



Seguros

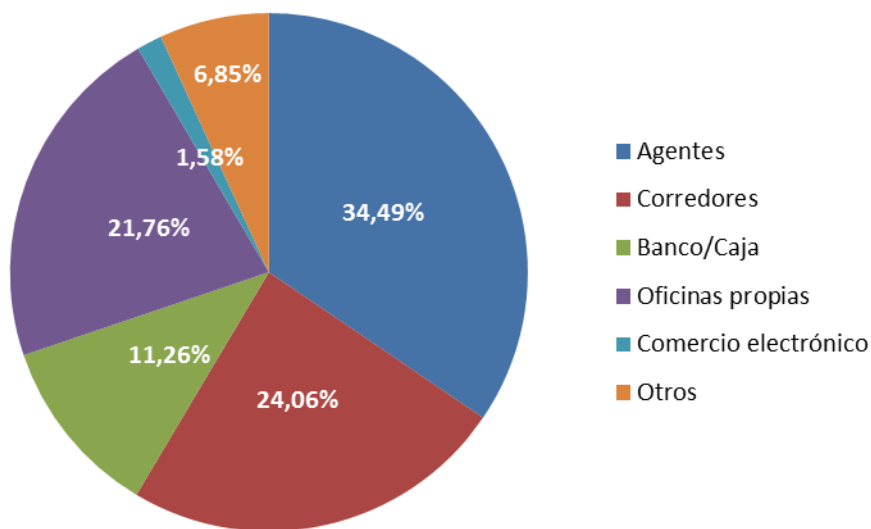


Composición de la cartera No Vida de los diferentes canales

Distribución por canales del volumen total de negocio año 2013

Distribución por canales del volumen total de negocio	
NO VIDA	
Agentes	34,49%
Corredores	24,06%
Banco/Caja	11,26%
Oficinas propias	21,76%
Comercio electrónico	1,58%
Otros	6,85%

Volumen de cartera No Vida – Distribución por canales



Los canales con mayor cuota de mercado en la distribución de los seguros No Vida son los canales tradicionales de Agentes y Corredores, con un total del 59% de las primas de volumen de negocio, siendo un 34,49% de cuota de Agentes y un 24,06% de en Corredores. Las Oficinas propias son el siguiente canal en importancia con un 21,76% de cuota del negocio.

El canal Bancaseguros ocupa el cuarto lugar en comercialización de No Vida, con un 11,26%, mientras que Otros Canales se posiciona el quinto con un 6,85%.

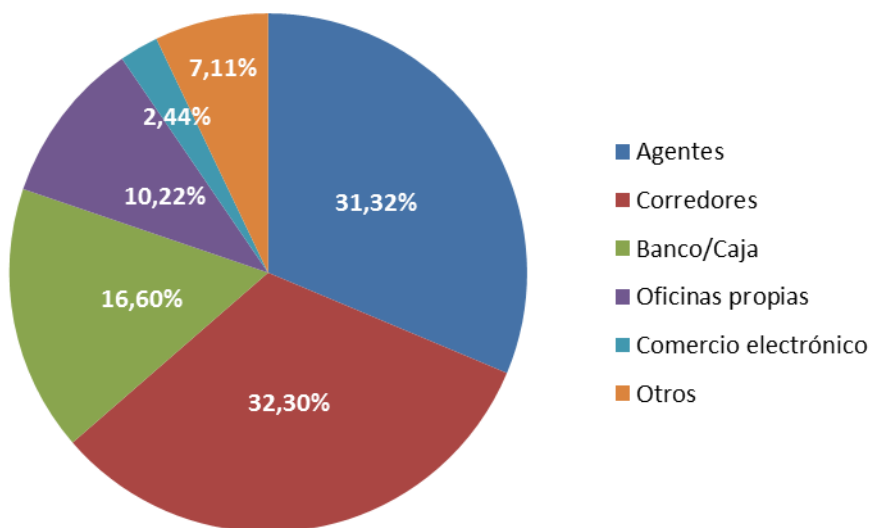
Comercio electrónico gana cuota poco a poco y se queda en último lugar, con un 1,58% de cuota.

Composición de la cartera No Vida de los diferentes canales

Distribución por canales del volumen de Nuevo Negocio año 2013

Distribución por canales del volumen de Nuevo Negocio	
NO VIDA	
Agentes	31,32%
Corredores	32,30%
Banco/Caja	16,60%
Oficinas propias	10,22%
Comercio electrónico	2,44%
Otros	7,11%

Volumen de Nuevo Negocio No Vida – Distribución por canales



Analizamos el Nuevo Negocio de 2013 y continúan siendo Agentes y Corredores los principales canales de distribución, con casi un 64% de las primas. Los Corredores, en este caso, se posicionan por delante de los Agentes cosa que podremos analizar más adelante en los propios canales o los ramos.

Les siguen, en tercer lugar, el canal Bancaseguros, con un 16,60% de la cuota, y en cuarto lugar, Oficinas propias, con 10,22%. De esta manera, Bancaseguros se pone por delante de las Oficinas, a diferencia de los datos del volumen de cartera, donde las Oficinas alcanzan más cuota.

Otros Canales se mantienen con un 7,11% de cuota de nueva distribución, y el Comercio electrónico alcanza el 2,44%, manteniéndose en último lugar.

Comparativa Cartera vs Nueva Producción 2013

Distribución por canales del volumen total de negocio

NO VIDA	
Agentes	34,49%
Corredores	24,06%
Banco/Caja	11,26%
Oficinas propias	21,76%
Comercio electrónico	1,58%
Otros	6,85%

La tendencia que se muestra al comparar los datos del Volumen total de Negocio con el volumen de Nuevo Negocio es que tanto Agentes como Oficinas propias están perdiendo cuota de distribución, un total de 3,17 puntos Agentes, y 11,54 puntos las Oficinas.

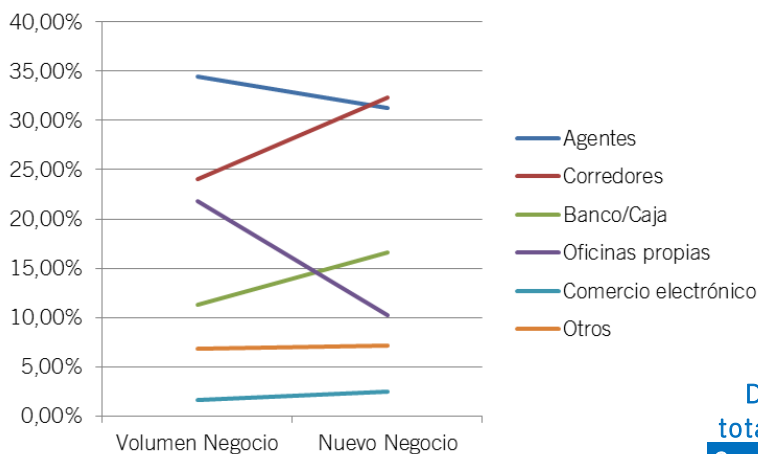
Distribución por canales del volumen de Nuevo Negocio

NO VIDA	
Agentes	31,32%
Corredores	32,30%
Banco/Caja	16,60%
Oficinas propias	10,22%
Comercio electrónico	2,44%
Otros	7,11%

Esta cuota que pierden se reparte entre el resto de canales, que aumentan volumen de negocio, sobre todo Corredores, que van ganando distribución y aumentan 8,24 puntos, seguidos del canal Bancaseguros, con 5,34 puntos más.

Comercio electrónico y Otros Canales no evolucionan demasiado, aunque también en alza.

Crecimiento Volumen total de Negocio – Nuevo Negocio

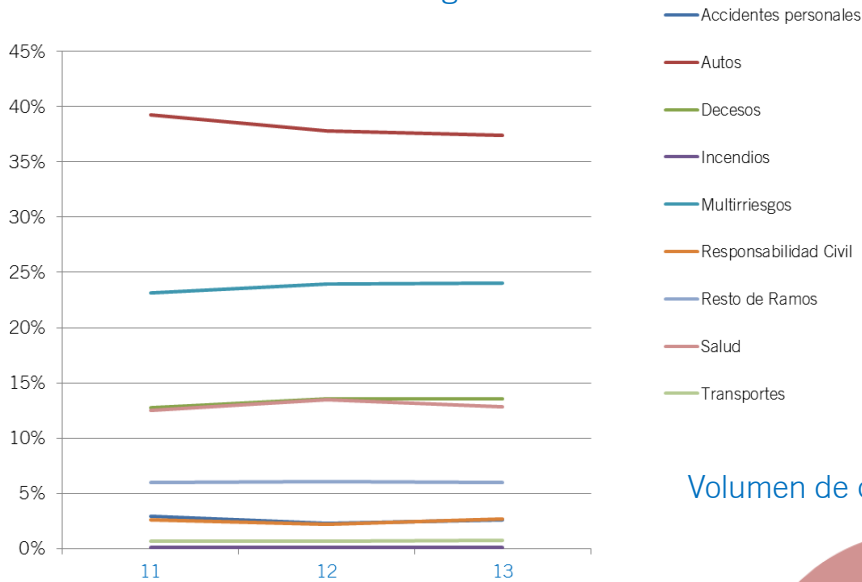


Diferencia de cuotas Volumen total de Negocio - Nuevo Negocio

Corredores	8,24
Banco/Caja	5,34
Comercio electrónico	0,86
Otros canales	0,26
Agentes	-3,17
Oficina propia	-11,54

Volumen de Cartera No Vida - Agentes

Volumen de cartera No Vida - Agentes

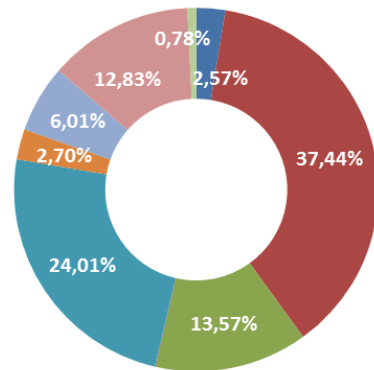


En éstos últimos años, la cartera de No Vida de los Agentes se ha mantenido estable. Autos continúa siendo el ramo con mayor porcentaje, con más de un tercio de la cuota, aunque año tras año va perdiendo volumen de cartera.

Multirriesgos va aumentando el porcentaje, con casi un 25% de la cuota de cartera. Junto con los ramos Salud y Decesos alcanzan casi el 90% de la producción.

Hubo un pequeño repunte en Decesos que se mantuvo en 2013.

Volumen de cartera No Vida 2013



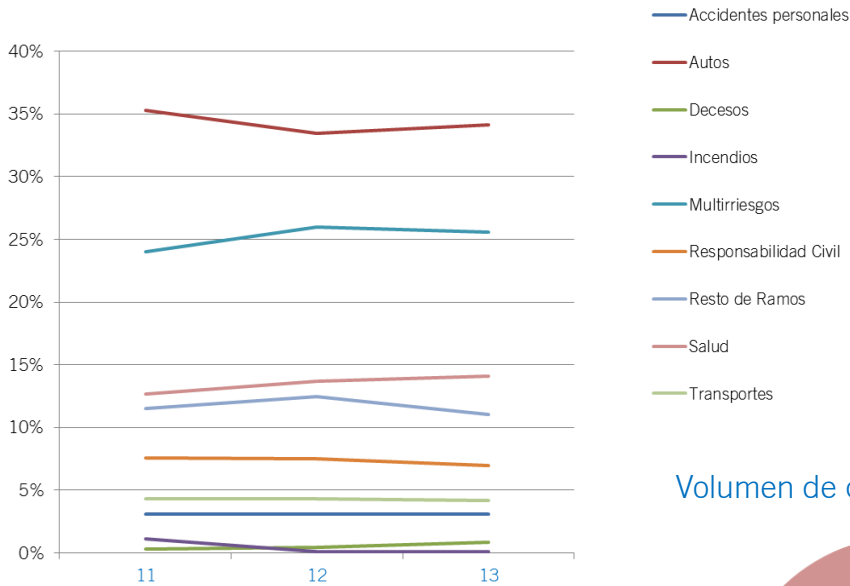
Crecimiento por volumen de negocio No Vida

	Agentes				
	11	12	13	Δ11-12	Δ12-13
Accidentes personales	2,95%	2,31%	2,57%	↓ -0,64	↑ 0,26
Autos	39,26%	37,79%	37,44%	↓ -1,47	↓ -0,35
Decesos	12,75%	13,56%	13,57%	↑ 0,81	↑ 0,01
Incendios	0,07%	0,06%	0,06%	↓ -0,01	↔ 0,00
Multirriesgos	23,18%	23,96%	24,01%	↑ 0,78	↑ 0,05
Responsabilidad Civil	2,63%	2,16%	2,70%	↓ -0,47	↑ 0,54
Resto de Ramos	6,01%	6,05%	6,01%	↑ 0,04	↓ -0,04
Salud	12,48%	13,47%	12,83%	↑ 0,99	↓ -0,64
Transportes	0,66%	0,65%	0,78%	↓ -0,01	↑ 0,13
TOTAL	100%	100%	100%		

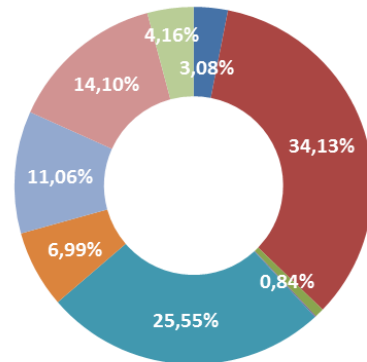
*Solo agentes exclusivos ↑ Crecimiento en ese periodo ↔ Sin cambios en ese periodo ↓ Decremento en ese periodo

Volumen de Cartera No Vida - Corredores

Volumen de cartera No Vida - Corredores



Volumen de cartera No Vida 2013



El volumen de cartera de No Vida de los Corredores no dista mucho del de los Agentes. Autos se encuentra a la cabeza en volumen con un porcentaje del 34,13%, seguido de Multirriesgos con más del 25%.

La evolución de este canal en estos años se ha mantenido estable, al igual que en el canal de Agentes.

Se está perdiendo Autos y ganando Multirriesgos. Salud crece de forma constante y Decesos crece poco pero durante los dos años seguidos.

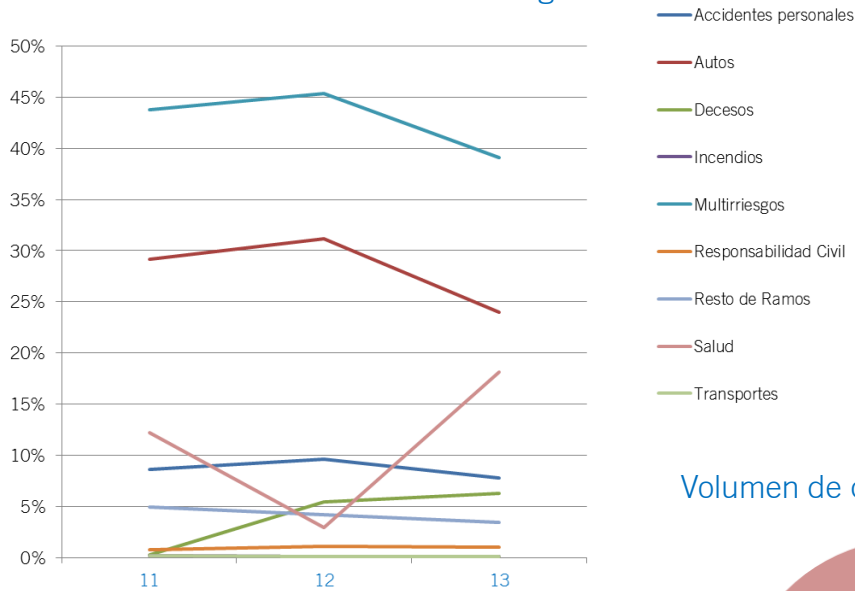
Crecimiento por volumen de negocio No Vida

	Corredores			Δ11-12	Δ12-13
	11	12	13		
Accidentes personales	3,13%	3,08%	3,08%	↓ -0,05	→ 0,00
Autos	35,30%	33,44%	34,13%	↓ -1,86	↑ 0,69
Decesos	0,32%	0,43%	0,84%	↑ 0,11	↑ 0,41
Incendios	1,16%	0,14%	0,10%	↓ -1,02	↓ -0,04
Multirriesgos	24,00%	25,99%	25,55%	↑ 1,99	↓ -0,44
Responsabilidad Civil	7,56%	7,50%	6,99%	↓ -0,06	↓ -0,51
Resto de Ramos	11,54%	12,44%	11,06%	↑ 0,90	↓ -1,38
Salud	12,66%	13,67%	14,10%	↑ 1,01	↑ 0,43
Transportes	4,34%	4,31%	4,16%	↓ -0,03	↓ -0,15
TOTAL	100%	100%	100%		

↑ Crecimiento en ese periodo → Sin cambios en ese periodo ↓ Decremento en ese periodo

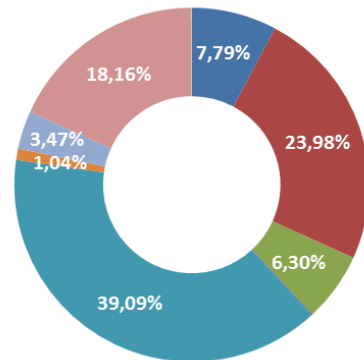
Volumen de Cartera No Vida – Bancaseguros

Volumen de cartera No Vida – Bancaseguros



La composición de la cartera de Bancaseguros ha sufrido una mayor evolución en los últimos tres años. Multirriesgos se ha mantenido como el ramo predominante, con in 39,09% de cuota, seguido del ramos Autos, con casi un 24%, pero ambos han experimentado una bajada de la cuota bastante considerable, en beneficio del ramo Salud, que cuenta con el 18,16% del volumen de cartera, aunque su evolución ha sido bastante irregular en los últimos años, debido probablemente a los últimos acuerdos de aseguradoras del ramo con el canal.

Volumen de cartera No Vida 2013

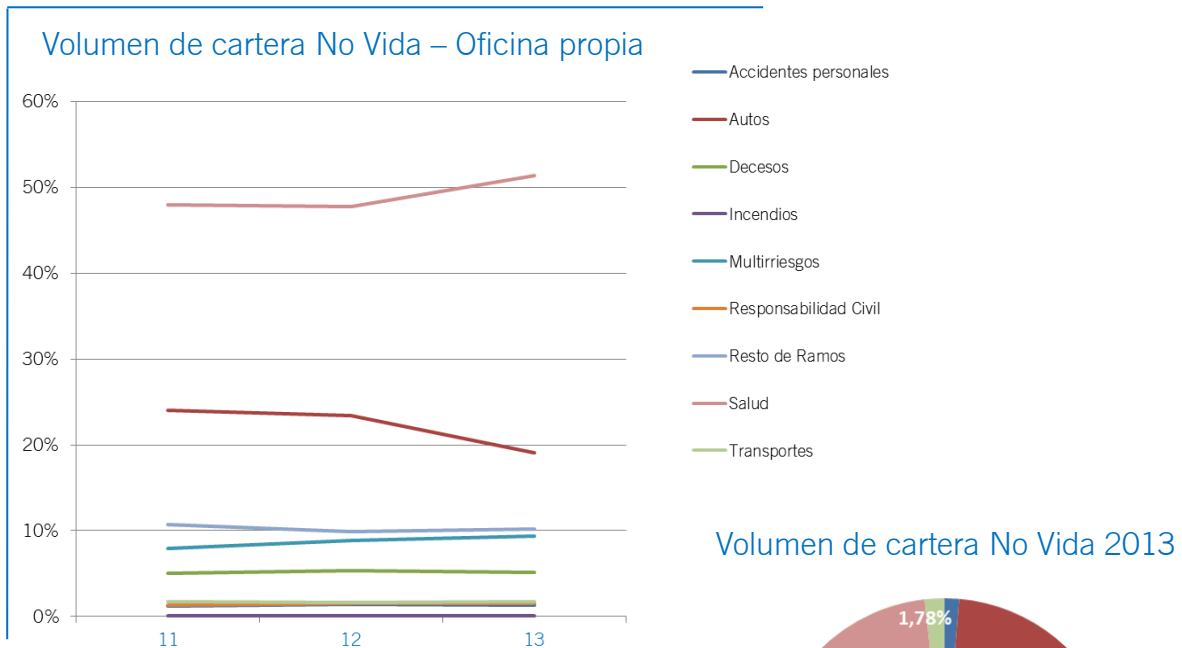


Crecimiento por volumen de negocio No Vida

	Bancaseguros				
	11	12	13	Δ11-12	Δ12-13
Accidentes personales	8,59%	9,59%	7,79%	↑ 1,00	↓ -1,80
Autos	29,17%	31,14%	23,98%	↑ 1,97	↓ -7,16
Decesos	0,23%	5,46%	6,30%	↑ 5,23	↑ 0,84
Incendios	0,14%	0,11%	0,08%	↓ -0,03	↓ -0,03
Multirriesgos	43,80%	45,33%	39,09%	↑ 1,53	↓ -6,24
Responsabilidad Civil	0,73%	1,12%	1,04%	↑ 0,39	↓ -0,08
Resto de Ramos	4,97%	4,21%	3,47%	↓ -0,76	↓ -0,74
Salud	12,22%	2,91%	18,16%	↓ -9,31	↑ 15,25
Transportes	0,15%	0,12%	0,08%	↓ -0,03	↓ -0,04
TOTAL	100%	100%	100%		

*Solo bancaseguros exclusivos ↑ Crecimiento en ese periodo → Sin cambios en ese periodo ↓ Decremento en ese periodo

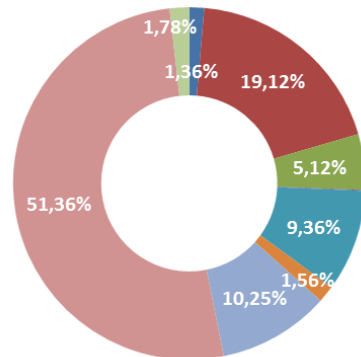
Volumen de Cartera No Vida – Oficina propia



Salud es el ramo más predominante en el volumen de cartera de las Oficinas propias, siendo más del 50% del porcentaje de su composición. Se produce un crecimiento de 3,56% en 2013 en Salud, reforzando su posición en este canal.

Le sigue, aunque muy por debajo, el ramo Autos, no llegando al 20% de cuota y con una evolución descendente, siendo el ramo que más puntos ha perdido.

Volumen de cartera No Vida 2013

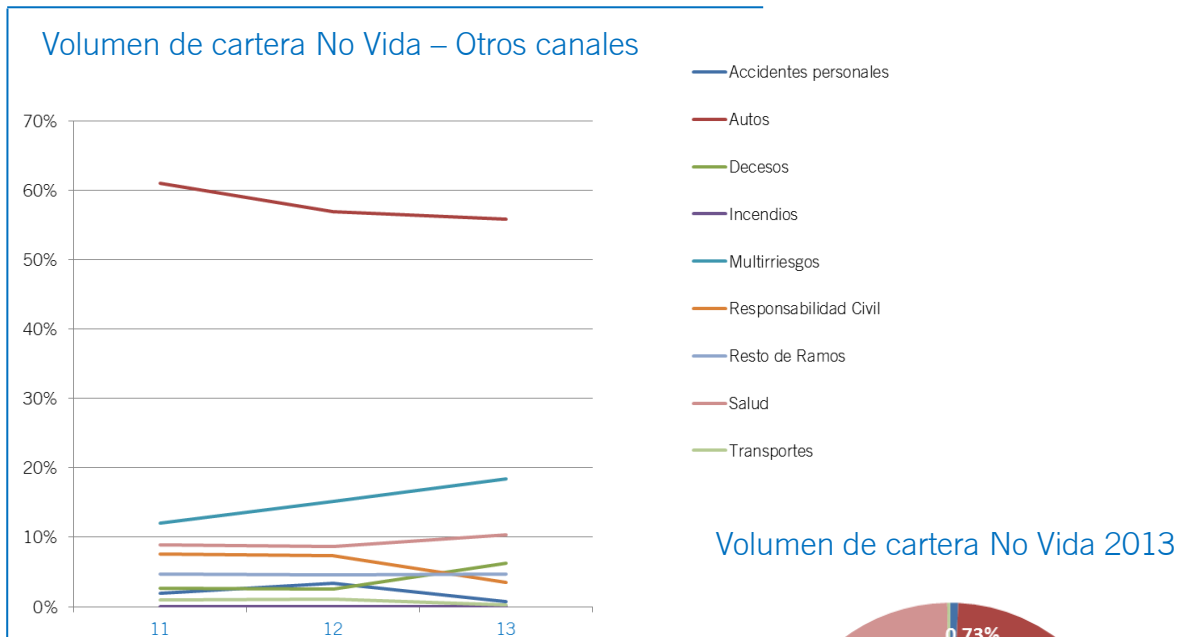


Crecimiento por volumen de negocio No Vida

	Oficina propia			Δ11-12	Δ12-13
	11	12	13		
Accidentes personales	1,20%	1,41%	1,36%	↑ 0,21	↓ -0,05
Autos	24,05%	23,36%	19,12%	↓ -0,69	↓ -4,24
Decesos	5,03%	5,40%	5,12%	↑ 0,37	↓ -0,28
Incendios	0,14%	0,07%	0,08%	↓ -0,07	↑ 0,01
Multirriesgos	7,89%	8,88%	9,36%	↑ 0,99	↑ 0,48
Responsabilidad Civil	1,34%	1,51%	1,56%	↑ 0,17	↑ 0,05
Resto de Ramos	10,68%	9,89%	10,25%	↓ -0,79	↑ 0,36
Salud	47,95%	47,80%	51,36%	↓ -0,15	↑ 3,56
Transportes	1,71%	1,67%	1,78%	↓ -0,04	↑ 0,11
TOTAL	100%	100%	100%		

↑ Crecimiento en ese periodo → Sin cambios en ese periodo ↓ Decremento en ese periodo

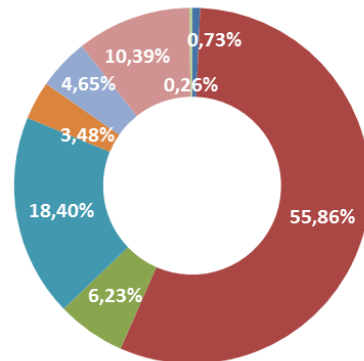
Volumen de Cartera No Vida – Otros canales



El ramo Autos representa más de la mitad de la composición de cartera de Otros canales, habiendo perdido un total de 5,19 puntos en los últimos tres años, pero aún así, manteniéndose muy alejado del segundo ramo en porcentaje, Multirriesgos, con un 18,40% de cuota, siendo el ramo que más favorablemente ha evolucionado. La bajada de cartera de Autos es probable que se deba al paso de cuota de este canal al de comercio electrónico.

Le siguen Salud y Decesos, siendo también dos ramos que han aumentado su cuota de volumen de cartera.

Volumen de cartera No Vida 2013



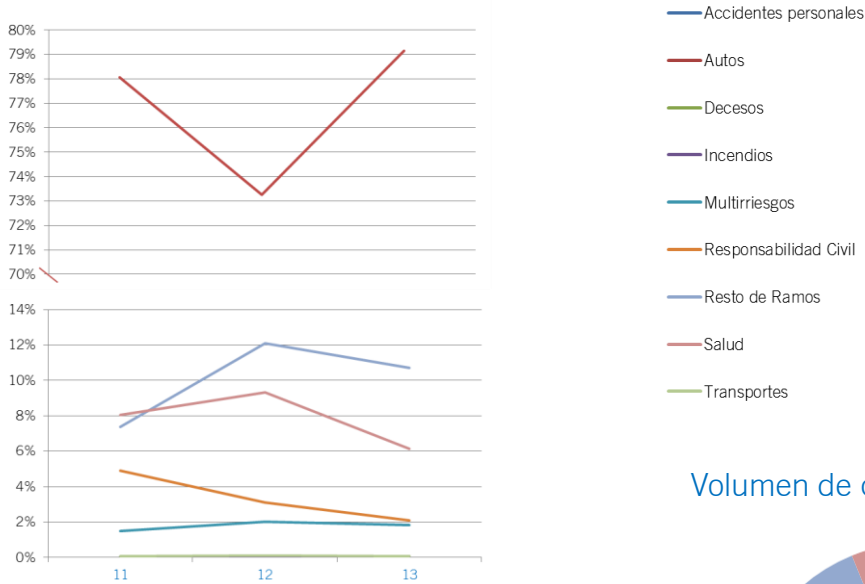
Crecimiento por volumen de negocio No Vida

	Otros				
	11	12	13	Δ11-12	Δ12-13
Accidentes personales	1,98%	3,42%	0,73%	↑ 1,44	↓ -2,69
Autos	61,05%	56,99%	55,86%	↓ -4,06	↓ -1,13
Decesos	2,63%	2,57%	6,23%	↓ -0,06	↑ 3,66
Incendios	0,01%	0,01%	0,01%	→ 0,00	→ 0,00
Multirriesgos	12,02%	15,14%	18,40%	↑ 3,12	↑ 3,26
Responsabilidad Civil	7,58%	7,37%	3,48%	↓ -0,21	↓ -3,89
Resto de Ramos	4,73%	4,63%	4,65%	↓ -0,10	↑ 0,02
Salud	8,97%	8,71%	10,39%	↓ -0,26	↑ 1,68
Transportes	1,02%	1,14%	0,26%	↑ 0,12	↓ -0,88
TOTAL	100%	100%	100%		

↑ Crecimiento en ese periodo → Sin cambios en ese periodo ↓ Decremento en ese periodo

Volumen de Cartera No Vida – Comercio electrónico

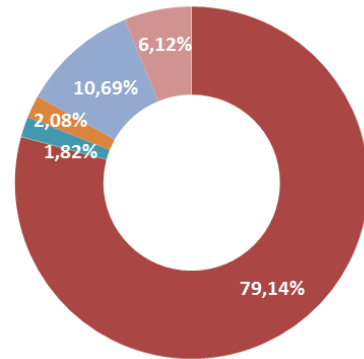
Volumen de cartera No Vida – Comercio electrónico



La composición del negocio de Comercio electrónico se forma principalmente por el ramo Autos, con casi un 80% de peso en la cartera, aumentando 5,88 puntos sobre el año anterior.

Resto de Ramos le sigue con por más del 10% del porcentaje. Excepto Autos, los demás ramos han sufrido una evolución desfavorable en su cuota y todos han descendido puntos, en beneficio del ramo Autos.

Volumen de cartera No Vida 2013



Crecimiento por volumen de negocio No Vida

Comercio electrónico					
	11	12	13	Δ11-12	Δ12-13
Accidentes personales	0,03%	0,06%	0,03%	↑ 0,03	↓ -0,03
Autos	78,07%	73,26%	79,14%	↓ -4,81	↑ 5,88
Decesos	0,04%	0,08%	0,07%	↑ 0,04	↓ -0,01
Incendios	0,00%	0,00%	0,00%	→ 0,00	→ 0,00
Multirriesgos	1,50%	2,00%	1,82%	↑ 0,50	↓ -0,18
Responsabilidad Civil	4,89%	3,09%	2,08%	↓ -1,80	↓ -1,01
Resto de Ramos	7,38%	12,10%	10,69%	↑ 4,72	↓ -1,41
Salud	8,04%	9,31%	6,12%	↑ 1,27	↓ -3,19
Transportes	0,06%	0,11%	0,05%	↑ 0,05	↓ -0,06
TOTAL	100%	100%	100%		

↑ Crecimiento en ese periodo → Sin cambios en ese periodo ↓ Decremento en ese periodo

Sobre tatum

Expertos en transformación de redes comerciales y personas

Mejorar la estrategia y efectividad comercial de las organizaciones.

En la **Transformación Comercial** ayudamos a:

- Construir modelos, sistemáticas comerciales y herramientas al servicio de las Redes y la Dirección de Ventas.
- Conocer y evidenciar las diferentes palancas con las que se puede actuar para conseguir los resultados deseados.
- Implantar modelos de éxito trabajando con las personas que integran las redes comerciales modificando sus comportamientos y mejorando sus habilidades.
- Incorporar métricas para optimizar estructuras, modelos y personas.

Tener equipos de profesionales motivados, entrenados y comprometidos con el proyecto empresarial.

En la **Transformación de las Personas** ayudamos a:

- Alinear a las personas con los objetivos y la estrategia de la organización.
- Destinar medios de forma sistemática para forjar el compromiso y maximizar la productividad de cada profesional.
- Consolidar una posición estratégica del Dpto. de RRHH en la organización.
- Desarrollar los conocimientos, actitudes y habilidades de los profesionales.

Informes tatum



Personas

Financiero

Seguros

tatum

C/ Basílica 19 -3º 28020 Madrid

Tel. 902 01 31 91

www.tatum.es

marketing@tatum.es

Este informe se publica bajo licencia CreativeCommons de tipo “Reconocimiento - No Comercial - Sin obra derivada”; se permite su copia y distribución por cualquier medio siempre que se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de la obra y no se realice ninguna modificación en ella. La licencia completa puede consultarse en: <http://es.creativecommons.org>

