

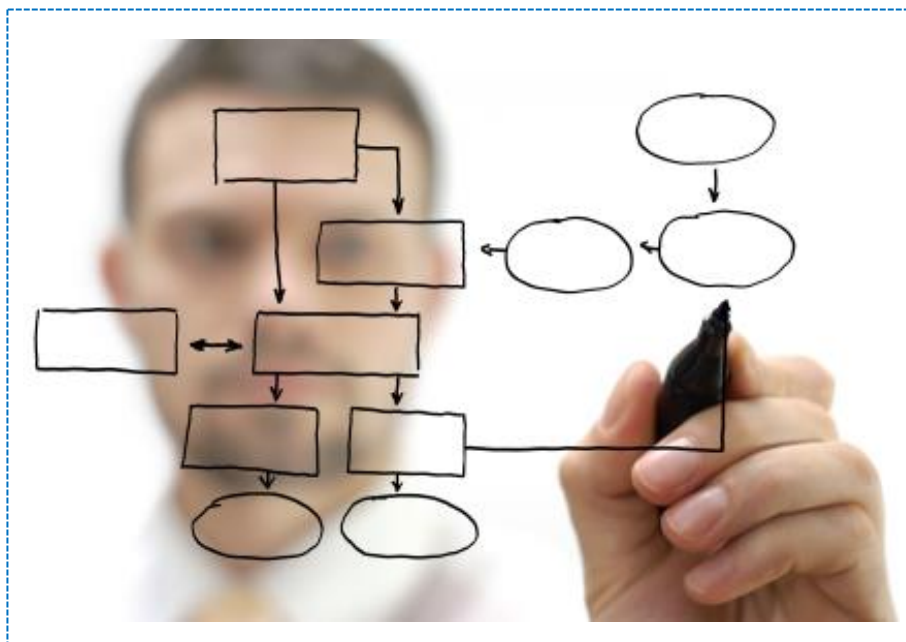
¿Qué canal gestiona y gestionará la cartera de los ramos aseguradores de no vida?

Distribución del negocio y nuevo negocio por canales de los diferentes ramos- últimos datos de mercado

Informes tatum



Seguros

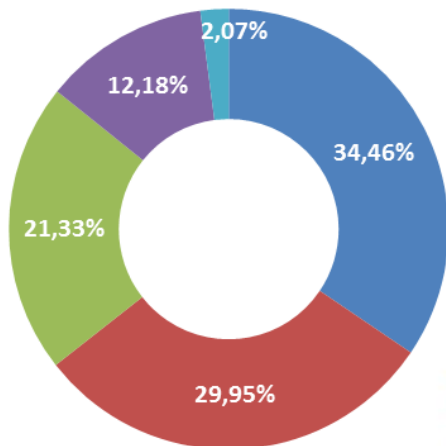


Volumen de Negocio - Primas – Accidentes

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Agentes	-7,37	4,48
Corredores	0,76	1,59
Oficina propia	2,42	0,78
Banco/Caja	0,09	0,20
Otros canales	4,10	-7,07

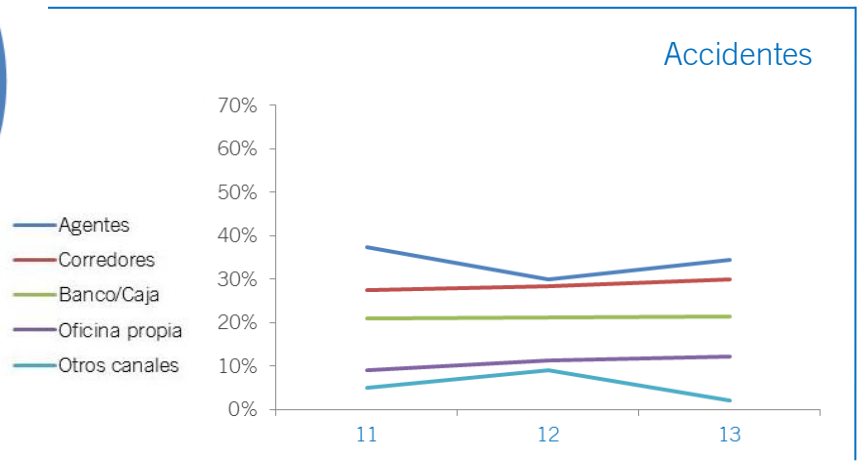
En 2013, los canales de Agentes y Corredores mantienen más de dos tercios del volumen de negocio de No Vida. Corredores ha aumentado la cuota mientras que Agentes experimenta una evolución irregular.

Volumen de negocio Accidentes 2013



El canal Bancaseguros y el de Oficina propia también tienen una evolución ascendente, siendo Otros canales los únicos que han perdido cuota, con más de 7 puntos de pérdida.

El nuevo negocio muestra una evolución muy positiva para los Agentes, Corredores y Bancaseguros, indicando que la tendencia ascendente mostrada en el último periodo en estos canales se mantendrá en el periodo siguiente.



Volumen de negocio No Vida						
Primas						
Accidentes						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	37,35%	27,60%	21,04%	8,98%	5,04%	100%
12	29,98%	28,36%	21,13%	11,40%	9,14%	100%
13	34,46%	29,95%	21,33%	12,18%	2,07%	100%

Nuevo negocio No Vida						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
12	16,82%	26,93%	22,38%	6,47%	27,41%	100%
13	27,93%	31,76%	34,91%	4,19%	1,22%	100%

↑ Canal en ascenso ↓ Canal en descenso

Volumen de Negocio - Primas – Enfermedad

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Otros canales	-1,20	2,99
Oficina propia	4,66	1,82
Corredores	1,13	-0,27
Banco/Caja	-5,17	-0,89
Agentes	0,57	-3,64

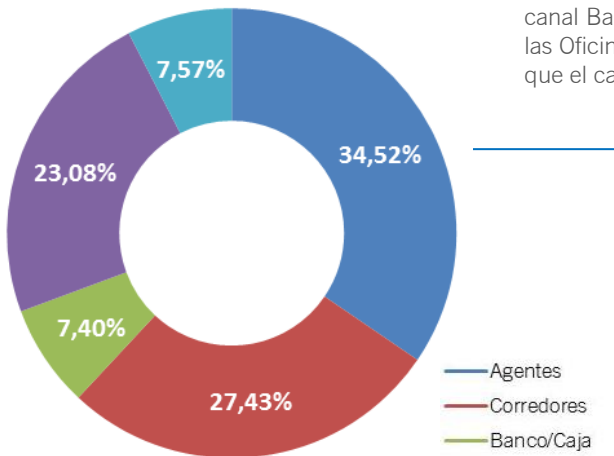


Agentes y Corredores se mantienen con más de la mitad de la cuota de distribución de Enfermedad, aunque van perdiendo a lo largo de los años cuota, en concreto 3,91 puntos en el periodo de 2012-2013.

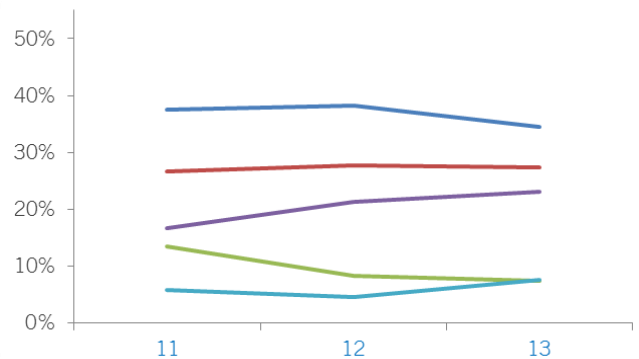
Por su parte, tanto Oficinas propias como Otros canales han ganado puntos de cuota, siendo las primeras el tercer canal significativo de distribución, con un 23,08% de cuota.

En cuanto a lo que muestra el nuevo negocio, todo indica a que el canal Bancaseguros seguirá con una tendencia descendente, y que las Oficinas propias perderán cuota en el siguiente periodo, mientras que el canal de mediadores recuperará cuota perdida.

Volumen de negocio Enfermedad 2013



Enfermedad



Volumen de negocio No Vida

Primas

Enfermedad

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	37,59%	26,57%	13,46%	16,60%	5,78%	100%
12	38,16%	27,70%	8,29%	21,26%	4,58%	100%
13	34,52%	27,43%	7,40%	23,08%	7,57%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	30,23%	16,23%	33,10%	15,17%	4,92%	100%
13	35,11%	22,60%	25,56%	8,81%	7,90%	100%

↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↓ Canal en descenso

Volumen de Negocio - Primas – Asistencia Sanitaria

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Banco/Caja	-2,42	3,10
Oficina propia	0,05	0,66
Otros canales	0,24	-0,29
Corredores	1,10	-0,62
Agentes	1,12	-2,84

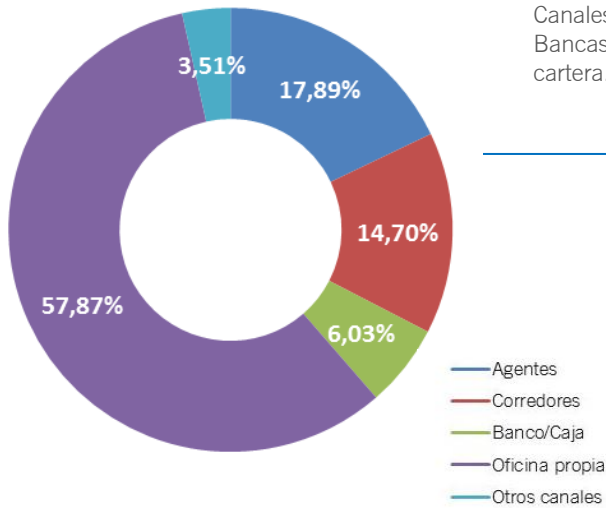


La tendencia ascendente de las Oficinas propias continúa en estos últimos años, y se mantiene con más de la mitad del volumen de Asistencia Sanitaria.

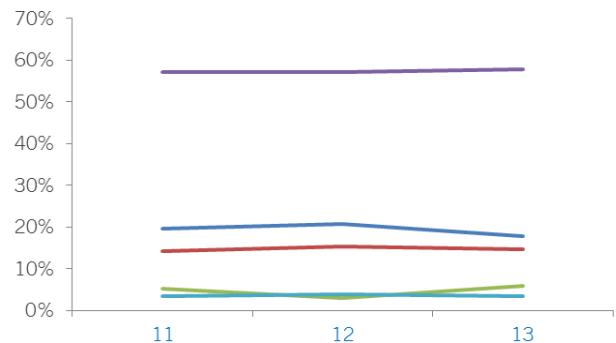
Volumen de negocio Asistencia Sanitaria 2013

Agentes y Corredores se mantienen con un tercio de la cuota entre los dos, aunque pierden 3,46 puntos, casi los mismos que gana el canal Bancaseguro, aunque se sitúa muy por debajo del resto.

EL nuevo negocio indica que tanto los mediadores como Otros Canales perderán seguirán perdiendo cuota, mientras que Bancaseguros y las Oficinas propias seguirán ganando volumen de cartera.



Asistencia sanitaria



Volumen de negocio No Vida

Primas

Asistencia Sanitaria

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	19,61%	14,22%	5,35%	57,16%	3,56%	100%
12	20,73%	15,32%	2,93%	57,21%	3,80%	100%
13	17,89%	14,70%	6,03%	57,87%	3,51%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	33,89%	22,65%	5,55%	31,64%	6,28%	100%
13	24,10%	17,57%	14,94%	37,39%	6,01%	100%

↑ Canal en ascenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso

Volumen de Negocio - Primas – Autos

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Corredores	-0,39	0,97
Otros canales	-0,04	0,90
Banco/Caja	0,37	0,15
Agentes	-0,54	-0,10
Oficina propia	0,60	-1,91

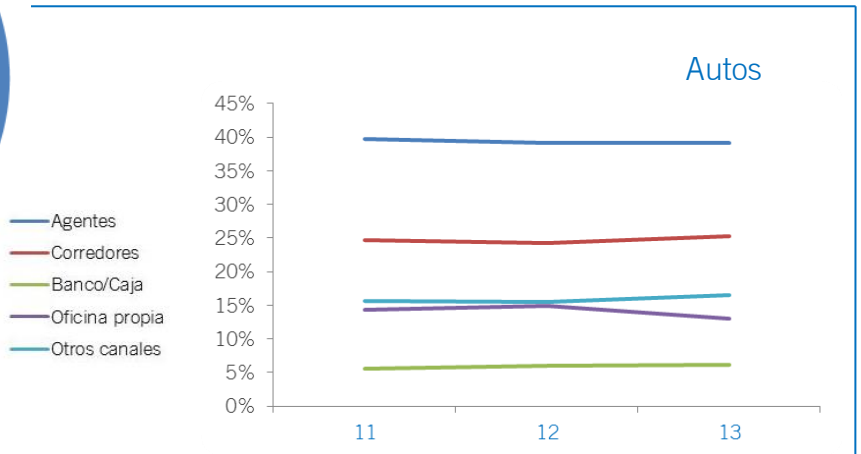
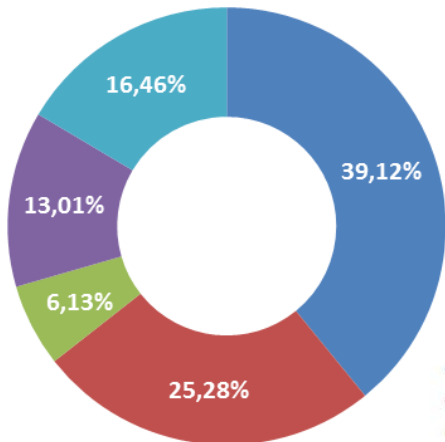


Dos tercios del volumen de negocio de Autos pertenecen a los mediadores, manteniéndose en los últimos años.

Otros Canales se mantienen como el tercer canal de distribución, con un aumento de cuota de casi un punto, obteniendo un 16,46% de volumen.

Es un ramo que no ha sufrido grandes cambios respecto a los periodos anteriores. Es por ello que el nuevo negocio no indica grandes cambios en los próximos años.

Volumen de negocio Autos 2013



Volumen de negocio No Vida						
Primas						
Autos						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	39,76%	24,70%	5,61%	14,32%	15,60%	100%
12	39,22%	24,31%	5,98%	14,92%	15,56%	100%
13	39,12%	25,28%	6,13%	13,01%	16,46%	100%

Nuevo negocio No Vida						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
12	37,08%	32,75%	8,93%	5,99%	15,27%	100%
13	37,10%	35,54%	7,36%	3,95%	16,05%	100%

Canal en descenso
 Canal en ascenso
 Canal en ascenso
 Canal en descenso
 Canal en descenso

Volumen de Negocio – Primas – Transportes

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Oficina propia	0,30	2,59
Agentes	-0,52	2,50
Banco/Caja	-0,15	-0,09
Corredores	-0,21	-1,34
Otros canales	0,60	-3,67

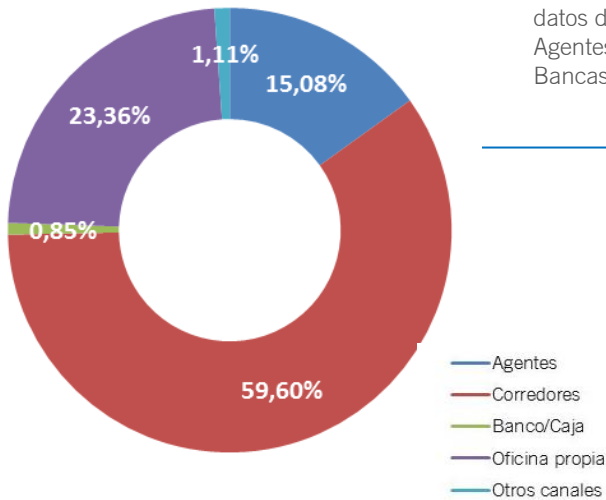


Los Corredores continúan siendo el canal que más cuota recoge del ramo Transportes, con más de la mitad del volumen, aunque en los últimos tres años han perdido 1,55 puntos.

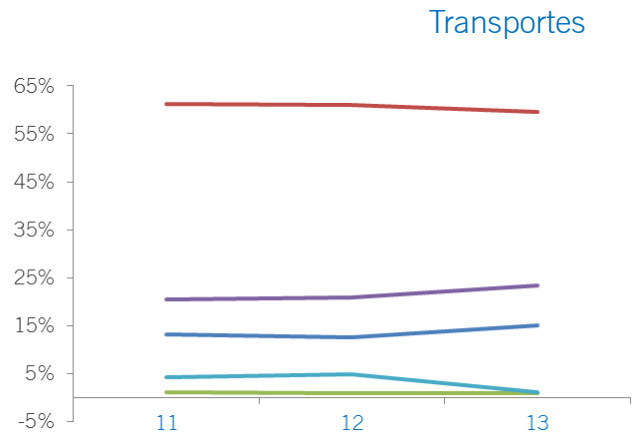
Volumen de negocio Transportes 2013

Las Oficinas propias, con 23,36%, y los Agentes, con 15,08%, se posicionan en segundo y tercer lugar, habiendo visto aumentados sus volúmenes en 2,50 y 2,59 puntos respectivamente.

Las tendencias mostradas en 2013 se mantendrán según indican los datos del nuevo negocio, mostrando una evolución positiva para los Agentes y las Oficinas propias, y negativa en Corredores, Bancaseguros y Otros Canales.



- Agentes
- Corredores
- Banco/Caja
- Oficina propia
- Otros canales



Volumen de cartera No Vida

Primas

Transportes

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	13,10%	61,15%	1,09%	20,47%	4,18%	100%
12	12,58%	60,94%	0,94%	20,77%	4,78%	100%
13	15,08%	59,60%	0,85%	23,36%	1,11%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	5,19%	65,27%	0,72%	25,32%	3,50%	100%
13	7,04%	62,63%	0,57%	28,96%	0,78%	100%

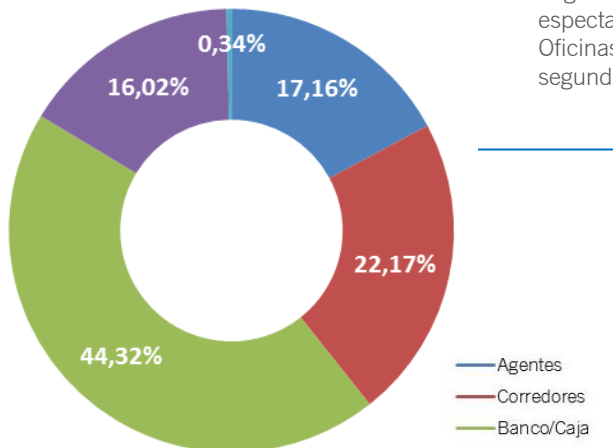
↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso

Volumen de Negocio – Primas – Incendios y elementos naturales

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Oficina propia	5,22	3,24
Banco/Caja	29,41	1,21
Agentes	10,66	0,57
Otros canales	0,29	-0,07
Corredores	-45,56	-4,95

Los Corredores continúan su descenso de cuota, perdiendo en estos últimos tres años un total de 50,51 puntos, en beneficio del canal Bancaseguros, que aumentó 30,62 puntos y se mantiene en 2013 como el canal con mayor volumen (44,32%).

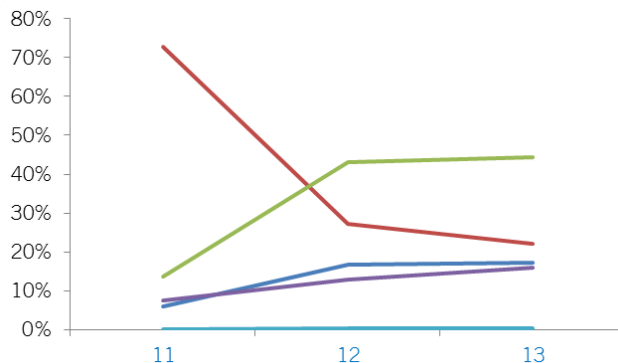
Volumen de negocio Incendios y elementos naturales 2013



Agentes y Oficinas propias se mantienen como tercer y cuarto canal, respectivamente (con 17, 16% y 16,02%).

Según el nuevo negocio, Bancaseguros experimentará una subida espectacular de cuota, en detrimento del volumen de cartera de las Oficinas propias, ganando el primero 39,92 puntos y perdiendo el segundo 45,46. El canal de mediadores también ganará cuota.

Incendios y elementos naturales



Volumen de negocio No Vida

Primas

Incendios y elem. naturales

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	5,93%	72,68%	13,70%	7,56%	0,12%	100%
12	16,59%	27,12%	43,11%	12,78%	0,41%	100%
13	17,16%	22,17%	44,32%	16,02%	0,34%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	6,83%	5,70%	41,40%	45,80%	0,27%	100%
13	7,62%	10,70%	81,32%	0,34%	0,03%	100%

Canal en descenso

Canal en descenso

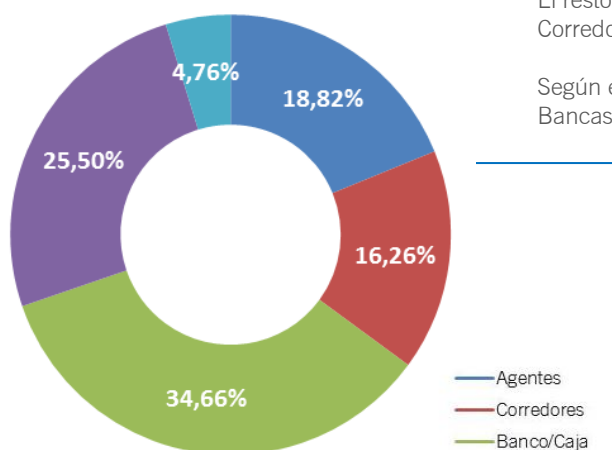
Canal en descenso

Volumen de Negocio – Primas – Otros daños a bienes: Seguros agrarios

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Corredores	-6,38	7,54
Otros canales	0,23	-0,37
Agentes	2,19	-0,52
Oficina propia	-15,62	-3,17
Banco/Caja	19,58	-3,48



Volumen de negocio Otros daños a bienes: Seguros agrarios 2013

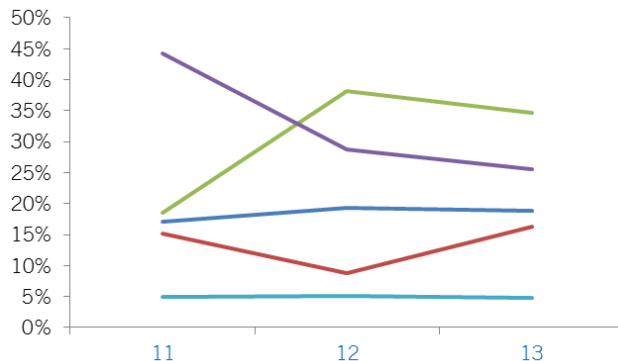


El ramo Seguros Agrarios es uno de los más irregulares en cuanto a distribución de volumen de negocio. Las Oficinas propias han ido perdiendo cuota llegando a perder el primer lugar como distribuidor (han perdido en estos periodos 18,79 puntos) en beneficio del canal Bancaseguros, que se ha ido posicionando como el primer canal, aunque con irregularidades en su evolución, pero que a 2013 mantiene el 34,66% de cuota.

El resto de canales también tienen evolución irregular, siendo Corredores el único que ha ganado cuota (7,54 puntos).

Según el nuevo negocio, Corredores seguirá ganando cuota y Bancaseguros seguirá perdiéndola, al igual que Agentes.

Otros daños a bienes: Seguros agrarios



Volumen de negocio No Vida

Primas

Otros daños a bienes: Seguros agrarios

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	17,15%	15,10%	18,56%	44,29%	4,90%	100%
12	19,34%	8,72%	38,14%	28,67%	5,13%	100%
13	18,82%	16,26%	34,66%	25,50%	4,76%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	20,63%	2,97%	74,51%	1,88%	0,00%	100%
13	19,94%	14,49%	62,70%	2,76%	0,11%	100%

Canal en ascenso
 Canal en descenso
 Canal en ascenso
 Canal en descenso
 Canal en descenso

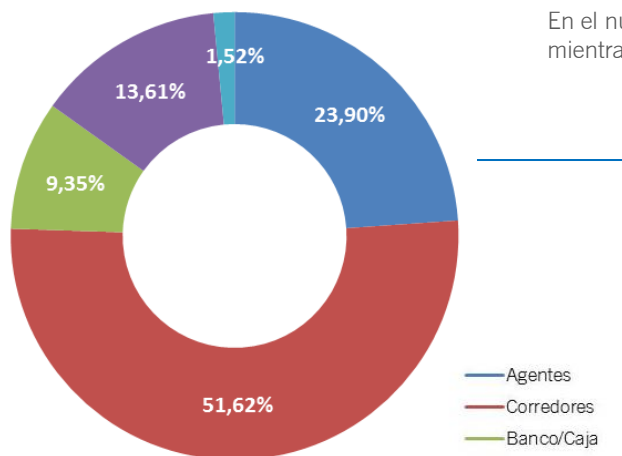
Volumen de Negocio – Primas – Otros daños a bienes: Robo u otros

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Agentes	2,78	6,80
Oficina propia	-1,29	5,64
Banco/Caja	-8,20	-1,55
Corredores	4,99	-5,33
Otros canales	1,72	-5,56



El canal Corredores sigue siendo el predominante, con más de la mitad del volumen de cuota, aunque han perdido 5,33 puntos en el último año. Por su parte, el segundo canal, Agentes, ha ganado 6,80, lo que le posiciona con un 23,90% de cuota.

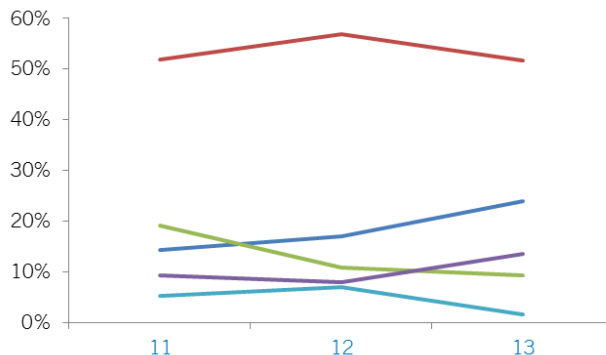
Volumen de negocio Otros daños a bienes: Robo u otros 2013



Por otro lado, mientras que las Oficinas propias han ido ganando cuota colocándose en el tercer puesto, el canal Bancaseguros y los Otros Canales han perdido volumen.

En el nuevo negocio, Oficina propia seguirá ascendiendo en cuota, mientras que el resto de canales perderán.

Otros daños a bienes: Robo u otros



Volumen de negocio No Vida

Primas

Otros daños a bienes: Robo u otros

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	14,32%	51,96%	19,10%	9,26%	5,36%	100%
12	17,10%	56,95%	10,90%	7,97%	7,08%	100%
13	23,90%	51,62%	9,35%	13,61%	1,52%	100%

Nuevo negocio No Vida

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
12	10,99%	58,41%	14,33%	11,64%	4,65%	100%
13	10,16%	56,06%	11,20%	20,97%	1,61%	100%

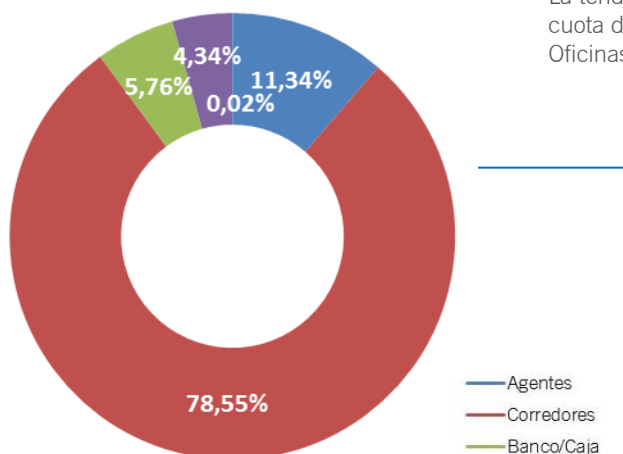
Canal en descenso
 Canal en ascenso
 Canal en ascenso
 Canal en ascenso
 Canal en ascenso

Volumen de Negocio – Primas – Otros daños a bienes: Total otros daños

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Agentes	-2,38	2,96
Corredores	3,76	1,06
Otros canales	-0,02	0,00
Banco/Caja	-1,67	-0,72
Oficina propia	0,30	-3,28

Los Corredores son el canal casi hegemónico en la distribución del ramo de Otros Daños a Bienes, con un 78,55%, con una evolución además ascendente en el tiempo.

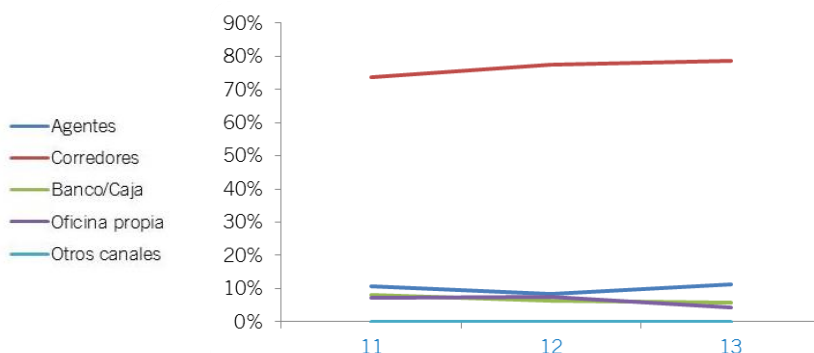
Volumen de Otros daños a bienes: Total otros daños 2013



El resto de canales han registrado un descenso de la cuota de distribución, excepto los Agentes, que se mantienen en segundo lugar con el 11,34%, ganando 2,96 puntos para 2013.

La tendencia que muestra el nuevo negocio es un ascenso en la cuota de Agentes y Bancaseguros, y un descenso en Corredores y Oficinas propias. Otros Canales seguirán sin mostrar resultados.

Otros daños a bienes: Total otros daños



Volumen de negocio No Vida

Primas

Otros daños a bienes: Total otros daños

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	10,76%	73,73%	8,15%	7,32%	0,04%	100%
12	8,38%	77,49%	6,48%	7,62%	0,02%	100%
13	11,34%	78,55%	5,76%	4,34%	0,02%	100%

Nuevo negocio No Vida

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
12	3,43%	85,32%	3,65%	7,60%	0,00%	100%
13	7,69%	84,32%	3,93%	4,06%	0,00%	100%

Canal en descenso

Canal en ascenso

Canal en descenso

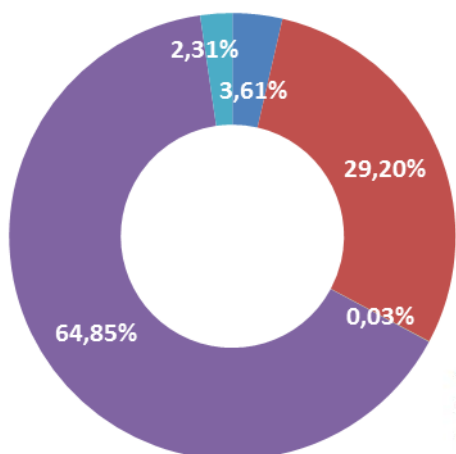
Canal en descenso

Volumen de Negocio – Primas – RC General: Riesgos nucleares

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Corredores	10,60	12,75
Oficina propia	-20,19	1,03
Banco/Caja	-0,12	-1,11
Otros canales	4,13	-2,34
Agentes	5,59	-10,34

El ramo Riesgos Nucleares es otro canal que presenta evoluciones irregulares en sus canales. Las Oficinas propias mantienen su primer puesto, aunque han perdido cuota desde 2011 (unos 20 puntos).

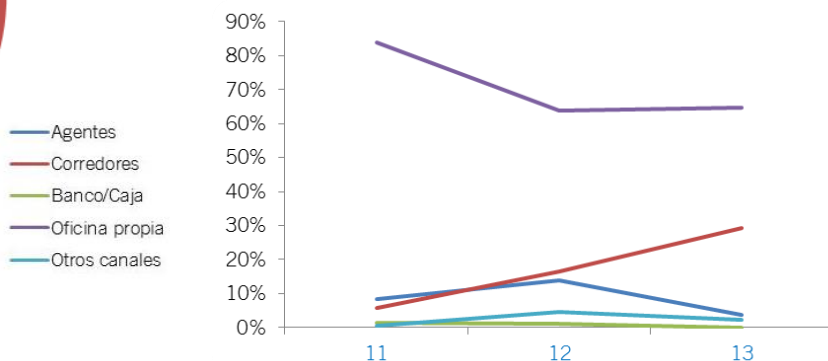
Volumen de negocio RC General: Riesgos nucleares 2013



El canal Corredores se ha convertido en este periodo en el segundo canal de distribución, pues ha aumentado 23,35 puntos en estos años, y se posiciona con un 29,20%. El resto de canales mantienen un volumen de cuota muy bajo.

El nuevo negocio muestra una recuperación de más de 13 puntos en el canal Agentes, y una evolución ascendente en las Oficinas propias, mientras que Corredores perderán mucha cuota, y Bancaseguros empezará también a mostrar resultados.

RC General: Riesgos nucleares



Volumen de negocio No Vida

Primas

R.C. General: Riesgos nucleares

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	8,36%	5,85%	1,26%	84,01%	0,52%	100%
12	13,95%	16,45%	1,14%	63,82%	4,65%	100%
13	3,61%	29,20%	0,03%	64,85%	2,31%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	0,00%	47,42%	0,00%	52,56%	0,01%	100%
13	13,70%	21,92%	0,10%	64,23%	0,06%	100%

Canal en descenso Canal en descenso

Volumen de Negocio – Primas – RC General: Otros riesgos

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Agentes	-3,60	6,04
Corredores	2,43	0,05
Banco/Caja	-0,66	0,14
Oficina propia	1,86	1,08
Otros canales	-0,02	-7,30



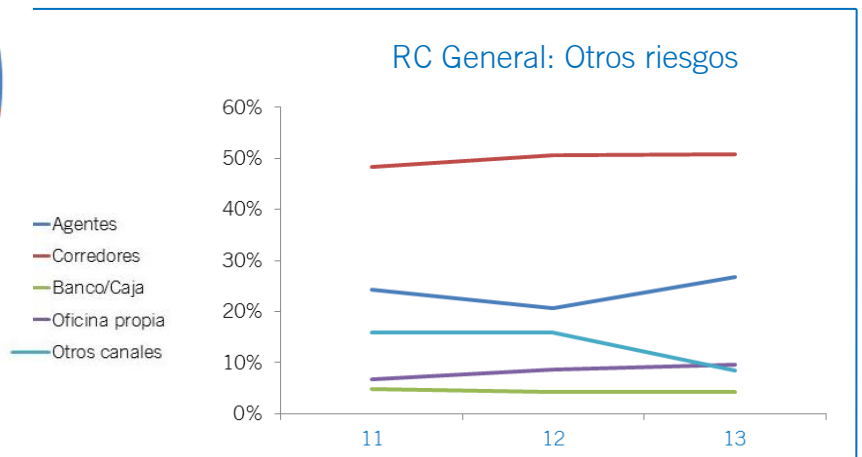
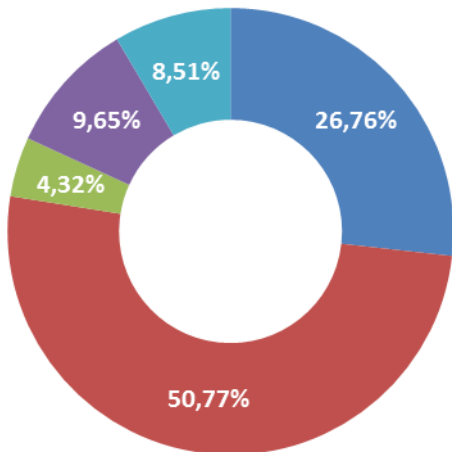
Los Corredores es el canal que ocupa el primer puesto en la distribución de Otros Riesgos en 2013 con más del 50% de cuota, con una evolución ascendente durante estos años.

Agentes es el segundo canal en distribución, con una evolución irregular, que en 2013 se mantiene en un 26,76% de volumen.

Oficina propia gana puntos en estos periodos y, por el contrario, Otros Canales los pierden.

Agentes seguirá creciendo en el nuevo negocio, al igual que Oficinas propias y, ligeramente, Corredores. Bancaseguros y Otros Canales irán perdiendo volumen de cartera.

Volumen de negocio RC General: Otros riesgos 2013



Volumen de negocio No Vida						
Primas						
R.C. General: Otros riesgos						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	24,32%	48,29%	4,84%	6,71%	15,83%	100%
12	20,72%	50,72%	4,18%	8,57%	15,81%	100%
13	26,76%	50,77%	4,32%	9,65%	8,51%	100%

Nuevo negocio No Vida						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
12	16,51%	58,01%	7,39%	9,53%	8,57%	100%
13	21,40%	58,17%	5,63%	11,25%	3,55%	100%

Canal en descenso
 Canal en ascenso
 Canal en ascenso

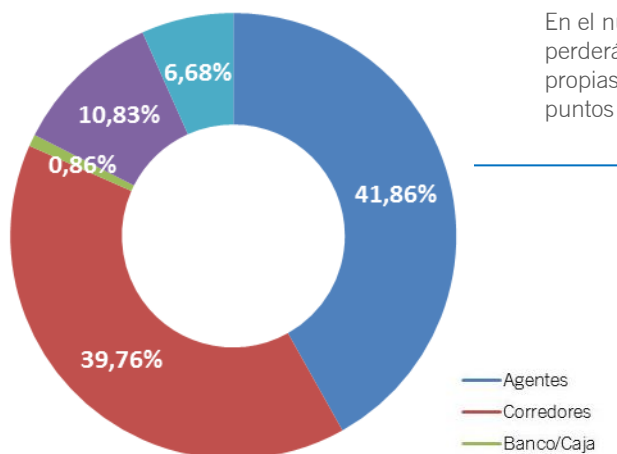
Volumen de Negocio – Primas – Crédito

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Otros canales	-0,06	6,55
Oficina propia	-0,04	3,38
Banco/Caja	-0,21	-0,57
Corredores	2,58	-1,08
Agentes	-2,26	-8,31



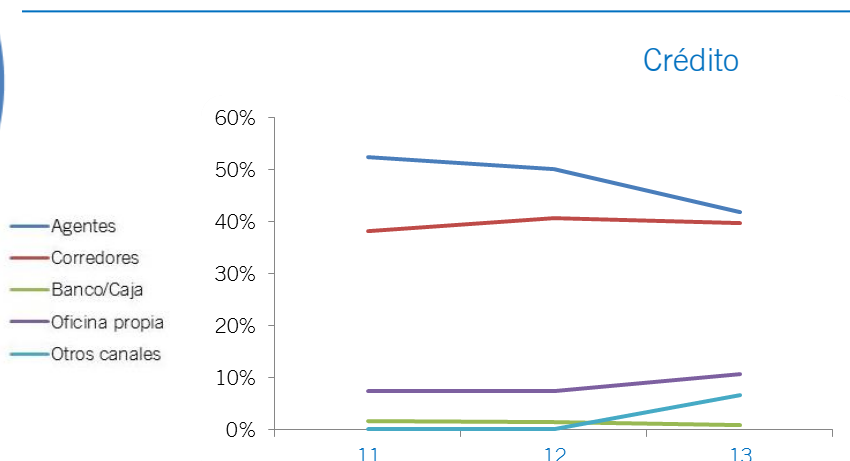
Los Agentes siguen siendo el canal mayoritario que distribuye el ramo Crédito, aunque estos últimos periodos han perdido cuota, un total de 10,57%, que lo sitúa a tan solo 2,10 puntos por encima del segundo canal de distribución, Corredores.

Volumen de negocio Crédito 2013



Las Oficinas propias se mantienen en el tercer puesto de volumen de cartera, con 10,83%, pero son los Otros Canales los que dan una subida mayor, con 6,55 puntos más.

En el nuevo negocio, el canal de mediadores y Bancaseguros perderán mucha cuota de mercado, en beneficio de las Oficinas propias y Otros Canales, que experimentarán una subida de 25,24 puntos y 23,27 puntos, respectivamente.



Volumen de negocio No Vida						
Primas						
Crédito						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	52,43%	38,26%	1,64%	7,49%	0,19%	100%
12	50,17%	40,84%	1,43%	7,45%	0,13%	100%
13	41,86%	39,76%	0,86%	10,83%	6,68%	100%

Nuevo negocio No Vida						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
12	53,09%	33,90%	3,15%	9,85%	0,00%	100%
13	22,42%	18,56%	0,67%	35,09%	23,27%	100%



Canal en descenso

Volumen de Negocio – Primas – Caución

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Corredores	-2,06	3,94
Agentes	2,01	0,38
Otros canales	0,05	0,26
Banco/Caja	1,48	0,12
Oficina propia	-1,48	-4,72

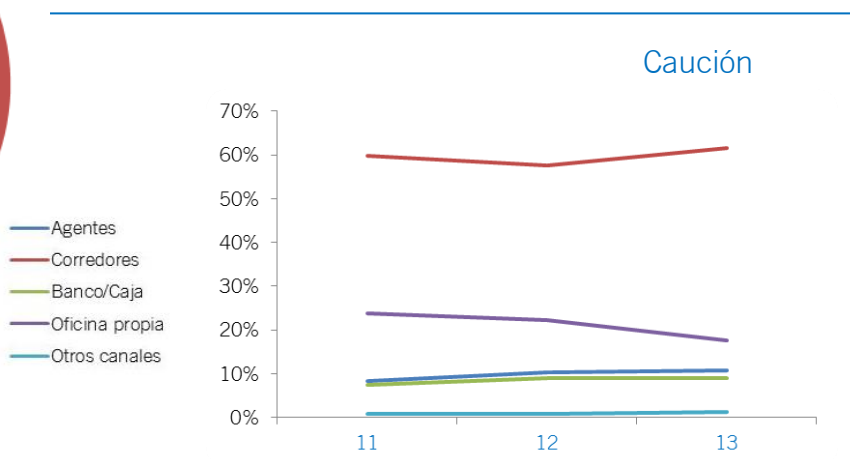
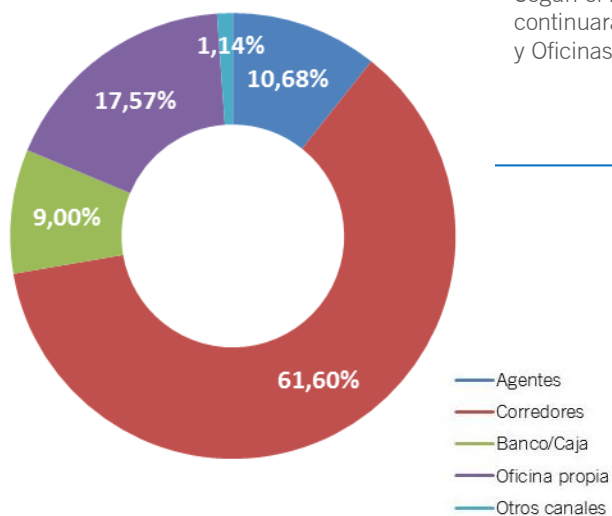


El único canal que pierde cuota en el ramo Caución han sido las Oficinas propias, disminuyendo 4,72 puntos. Los más beneficiados han sido los Corredores, que han aumentado 3,04 puntos, consolidándose como el primer canal de distribución.

Volumen de negocio Caución 2013

Como segundo canal se mantienen las Oficinas propias, y en el tercer puesto se sitúan los Agentes, con un ritmo ascendente.

Según el nuevo negocio, Agentes, Corredores y Otros Canales continuarán con su evolución ascendente, mientras que Bancaseguros y Oficinas propias perderán volumen de cartera.



Volumen de negocio No Vida						
Primas						
Caución						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	8,29%	59,72%	7,40%	23,77%	0,83%	100%
12	10,30%	57,66%	8,88%	22,29%	0,88%	100%
13	10,68%	61,60%	9,00%	17,57%	1,14%	100%

Nuevo negocio No Vida						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
12	3,48%	66,75%	3,53%	25,90%	0,34%	100%
13	7,01%	70,62%	1,64%	20,06%	0,65%	100%

↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↓ Canal en descenso

Volumen de Negocio – Primas – Pérdidas pecuniarias diversas

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Banco/Caja	-10,98	3,66
Corredores	3,35	2,60
Agentes	1,04	1,44
Oficina propia	5,25	-1,35
Otros canales	1,35	-6,35



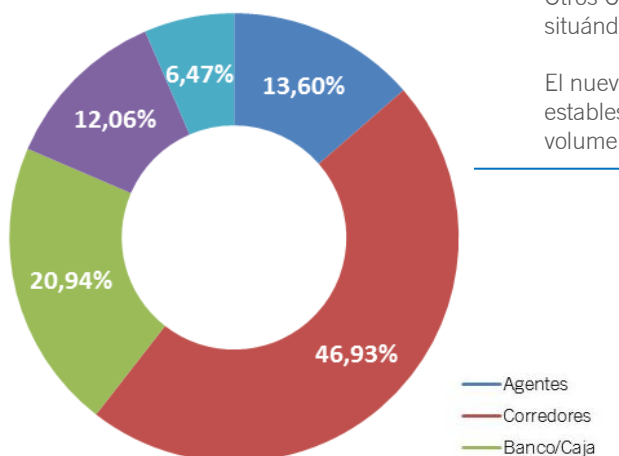
El ramo Pérdidas Pecuniarias es muy irregular en su distribución. Corredores se mantiene como el canal predominante, aumentando en los últimos años 5,95 puntos, lo cual le sitúa en un 46,93% de cuota.

Bancaseguros es un canal muy irregular, con una trayectoria que, aunque le mantiene en el segundo lugar como canal de distribución, le ha hecho perder puntos a lo largo de los años.

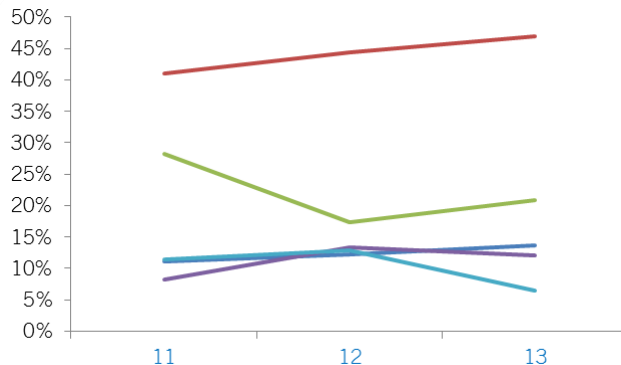
Otros Canales experimenta la mayor bajada de puntos en 2013, 6,35, situándolo en el último lugar.

El nuevo negocio indica que los canales se mantendrán más o menos estables en el próximo periodo, siendo Otros Canales quienes más volumen perderán.

Volumen de negocio Pérdidas pecuniarias diversas 2013



Pérdidas pecuniarias diversas



Volumen de negocio No Vida

Primas

Pérdidas pecuniarias diversas

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	11,12%	40,98%	28,26%	8,16%	11,47%	100%
12	12,16%	44,33%	17,28%	13,41%	12,82%	100%
13	13,60%	46,93%	20,94%	12,06%	6,47%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	7,88%	49,00%	28,25%	5,56%	9,31%	100%
13	7,86%	51,42%	28,99%	5,05%	6,68%	100%

↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso

Volumen de Negocio – Primas – Defensa jurídica

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Agentes	-1,34	13,18
Oficina propia	3,79	6,39
Banco/Caja	2,35	2,26
Otros canales	-0,52	2,20
Corredores	-4,39	-24,04



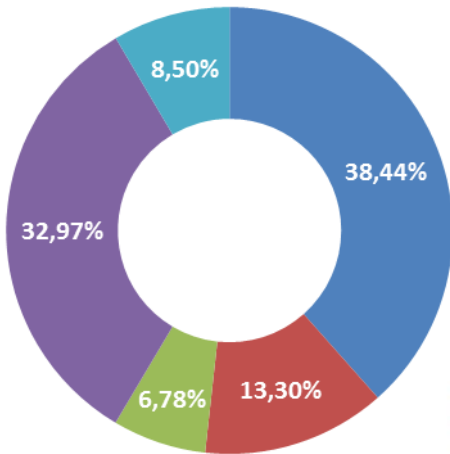
Este ramo ha sufrido cambios drásticos en la distribución de sus canales. Corredores ha pasado de ser el primero en volumen de cartera, con casi la mitad de la cuota, ha ser el tercero, con 13,30%.

Los 28,43 puntos que han perdido los Corredores en estos años, se han repartido sobre todo entre los Agentes y las Oficinas propias, ganando en el último periodo 13,18 y 6,39 puntos, respectivamente. Son, por tanto, el primer y el segundo canal, con 38,44% y 32,97%.

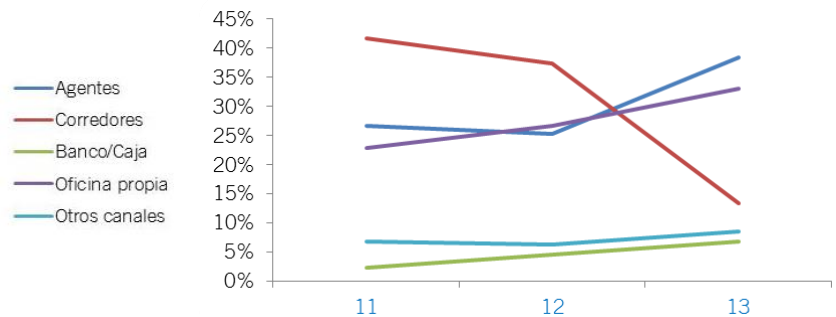
El resto de canales también han aumentado su cuota, 2,26 puntos Bancaseguros y 2,20 puntos Otros Canales, en el periodo de 2013.

El nuevo negocio indica un aumento en todos los canales excepto en Corredores, que seguirá perdiendo volumen.

Volumen de negocio
Defensa jurídica 2013



Defensa jurídica



Volumen de negocio No Vida

Primas

Defensa jurídica

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	26,60%	41,73%	2,17%	22,79%	6,82%	100%
12	25,26%	37,34%	4,52%	26,58%	6,30%	100%
13	38,44%	13,30%	6,78%	32,97%	8,50%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	27,75%	36,53%	10,18%	15,57%	9,98%	100%
13	34,12%	13,80%	13,25%	24,42%	14,42%	100%

Canal en descenso
 Canal en ascenso
 Canal en ascenso
 Canal en descenso
 Canal en ascenso

Volumen de Negocio – Primas – Asistencia

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Oficina propia	-2,65	5,08
Banco/Caja	-0,35	-0,02
Agentes	-2,21	-0,71
Otros canales	2,09	-0,80
Corredores	3,11	-3,53



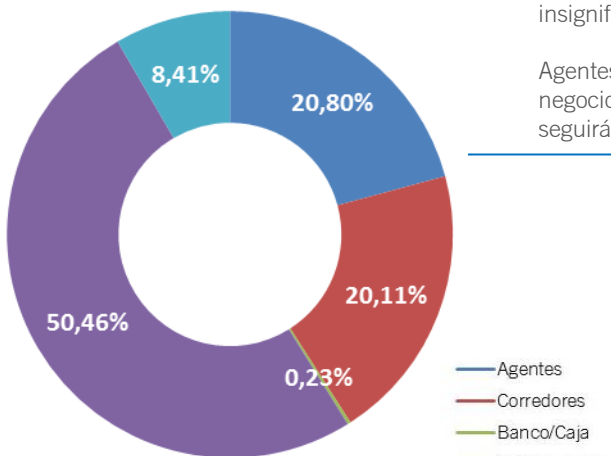
El único canal que ganó volumen de cartera en 2012-13 fue Oficinas propias, situándose con más del 50% de cuota de distribución.

Le siguen los Agentes y Corredores, con una cuota ambos muy similar (20,80% y 20,11% respectivamente), aunque perdiendo los dos cuota.

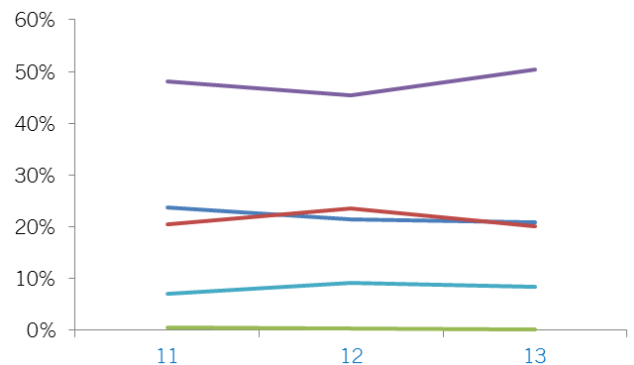
Otros Canales mantiene una evolución irregular, con un 8,41% en 2013, y la cuota de Bancaseguros se muestra prácticamente insignificante.

Agentes y Oficinas propias muestran aumentos de cuota en el nuevo negocio, mientras que Corredores, Bancaseguros y Otros Canales seguirán en descenso en el próximo periodo.

Volumen de negocio Asistencia 2013



Asistencia



Volumen de negocio No Vida

Primas

Asistencia

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	23,72%	20,53%	0,60%	48,03%	7,12%	100%
12	21,51%	23,64%	0,25%	45,38%	9,21%	100%
13	20,80%	20,11%	0,23%	50,46%	8,41%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	5,21%	52,34%	0,28%	14,51%	27,66%	100%
13	5,74%	47,49%	0,24%	26,06%	20,47%	100%

↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↑ Canal en ascenso
 ↓ Canal en descenso
 ↑ Canal en ascenso

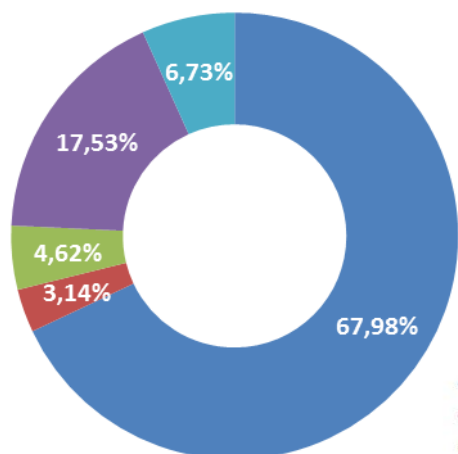
Volumen de Negocio – Primas – Decesos

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Otros canales	-0,32	3,77
Corredores	0,30	1,45
Banco/Caja	2,41	1,03
Oficina propia	0,31	-1,23
Agentes	-2,71	-5,01



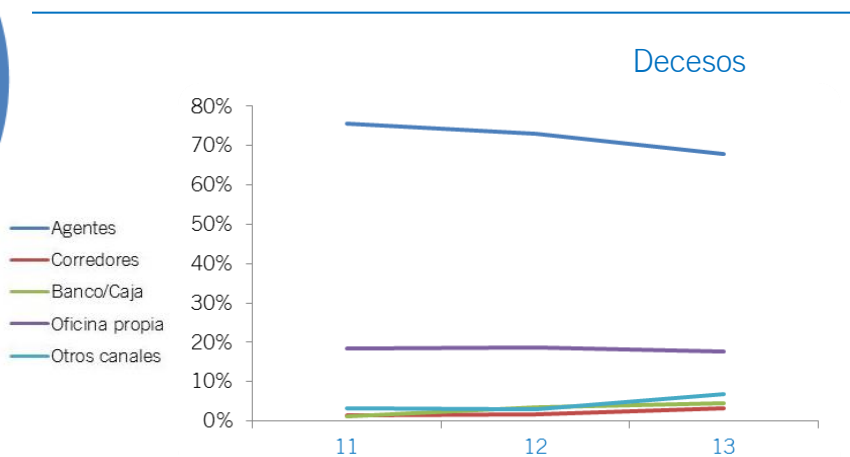
En estos últimos periodos, Agentes ha perdido 7,72 puntos en total, aunque aún sigue siendo el líder indiscutible en la distribución del ramo Decesos, con un 67,98% de cuota.

Volumen de negocio Decesos 2013



Le siguen las Oficinas propias, el otro canal que ha sufrido descensos en el volumen de cartera, habiendo perdido 1,23 puntos en el últimos año, situándose en 17,53% de cuota. El resto de canales ganan cuota pero se mantienen en volúmenes bajos.

EL nuevo negocio indica que tanto Agentes como Oficinas propias seguirán perdiendo volumen de cartera, mientras que Corredores, Bancaseguros y Otros Canales, continuarán con su tendencia ascendente.



Volumen de negocio No Vida						
Primas						
Decesos						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	75,70%	1,39%	1,18%	18,45%	3,28%	100%
12	72,99%	1,69%	3,59%	18,76%	2,96%	100%
13	67,98%	3,14%	4,62%	17,53%	6,73%	100%
Nuevo negocio No Vida						
12	52,45%	3,13%	38,84%	3,93%	1,65%	100%
13	43,21%	5,41%	42,71%	3,52%	5,17%	100%

↓
Canal en descenso

↑
Canal en ascenso

↓
Canal en descenso

Volumen de Negocio – Primas – Multirriesgo hogar

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Otros canales	0,52	4,45
Corredores	0,06	0,18
Oficina propia	-0,17	-0,07
Banco/Caja	-0,16	-0,82
Agentes	-0,24	-3,75



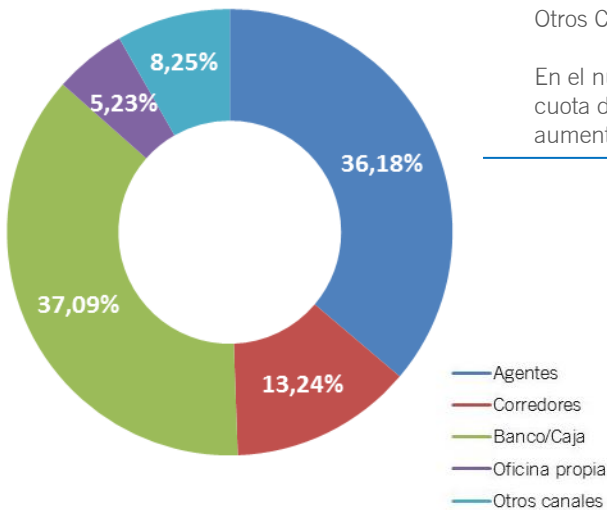
Agentes ha perdido la mayoría en cuanto a volumen de cuota de Multirriesgo Hogar en favor de Bancaseguros, al haber perdido 3,75 puntos en el último periodo de 2013 .

Bancaseguros, por tanto, se sitúa por encima con 37,09%, siendo Agentes el segundo con 36,18%.

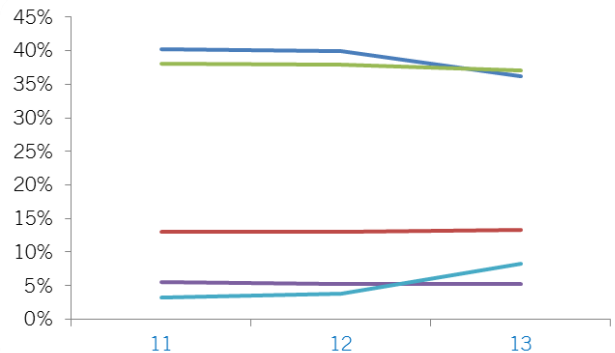
Corredores se encuentra en tercer lugar, con 13,24% de cuota y subiendo, aunque el que más volumen de cartera ha ganado ha sido Otros Canales, con 4,45 puntos más, obteniendo un 8,25% en 2013.

En el nuevo negocio, Agentes y Bancaseguros seguirán perdiendo cuota de mercado, mientras que el resto de canales seguirán aumentando su volumen de cartera.

Volumen de negocio Multirriesgo hogar 2013



Multirriesgo hogar



Volumen de negocio No Vida

Primas

Mutirriesgo hogar

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	40,17%	13,00%	38,07%	5,47%	3,28%	100%
12	39,93%	13,06%	37,91%	5,30%	3,80%	100%
13	36,18%	13,24%	37,09%	5,23%	8,25%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	40,37%	14,19%	37,04%	2,89%	5,51%	100%
13	38,08%	15,22%	32,74%	3,04%	10,93%	100%

Canal en ascenso
 Canal en ascenso
 Canal en descenso
 Canal en ascenso

Volumen de Negocio – Primas – Multirriesgo comunidades

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Otros canales	-0,23	5,97
Corredores	0,79	0,39
Banco/Caja	-0,05	-0,18
Oficina propia	-1,19	-0,30
Agentes	0,68	-5,88

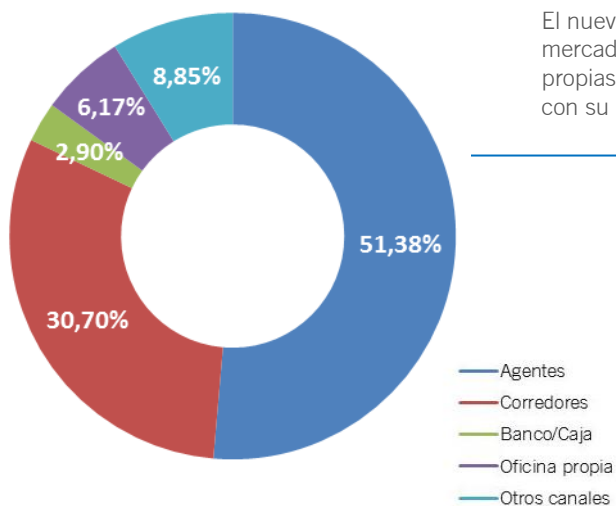


El canal de mediación (agentes + corredores) sigue distribuyendo en 2013 más de un 80% del negocio de Multirriesgo Comunidades, aunque el canal Agentes, aún siendo el mayoritario, ha perdido 5,88% de cuota.

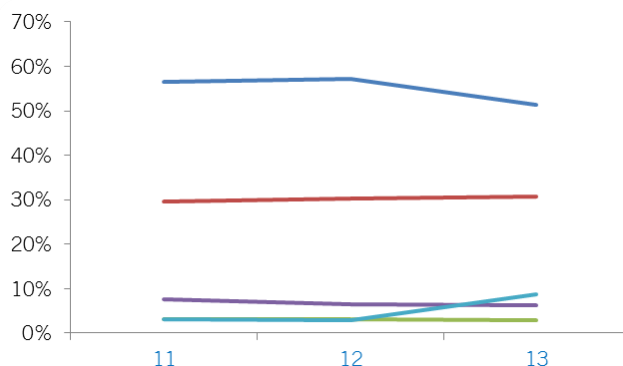
Otros Canales ha alcanzado el tercer puesto como distribuidor al haber ganado 5,97 puntos de cuota, situándose en un 8,85% de volumen.

El nuevo negocio muestra que Agentes seguirá perdiendo cuota de mercado, y Otros Canales seguirá aumentando. Corredores y Oficinas propias muestran un pequeño aumento, y Bancaseguros continuará con su descenso de volumen.

Volumen de negocio Multirriesgo comunidades 2013



Multirriesgo comunidades



Volumen de negocio No Vida

Primas

Multirriesgo comunidades

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	56,58%	29,52%	3,13%	7,66%	3,11%	100%
12	57,26%	30,31%	3,08%	6,47%	2,88%	100%
13	51,38%	30,70%	2,90%	6,17%	8,85%	100%

Nuevo negocio No Vida

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
12	55,69%	36,12%	4,31%	2,13%	1,75%	100%
13	50,22%	36,15%	3,67%	2,16%	7,81%	100%

Canal en ascenso
 Canal en ascenso
 Canal en descenso
 Canal en descenso

Volumen de Negocio – Primas – Multirriesgo comercios

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Agentes	-9,25	14,32
Banco/Caja	-0,42	0,63
Oficina propia	0,11	-0,66
Corredores	1,26	-1,47
Otros canales	8,29	-13,23

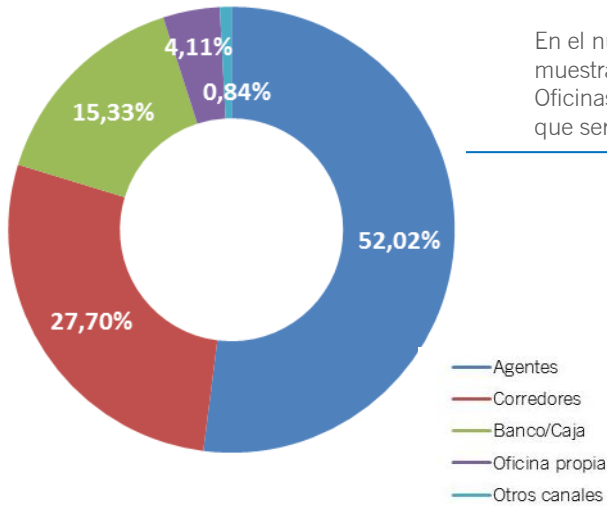


Los mediadores distribuyen casi el 80% de todo el negocio, al igual que en el ramo anterior, siendo los Agentes los que distribuyen más de la mitad del volumen, al haber ganado 14,32 puntos en el periodo de 2013.

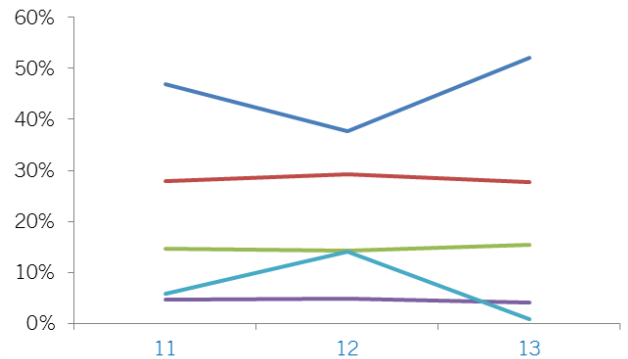
Volumen de negocio Multirriesgo comercios 2013

Bancaseguros es el tercer canal en volumen de distribución, subiendo 0,63 puntos en 2013 y superando a Otros Canales, que han perdido 13,23 puntos y se quedan en un porcentaje insignificante, 0,84%.

En el nuevo negocio, el canal de mediadores y el canal Bancaseguros muestran una tendencia a la alza en cuanto a cuota, mientras que Oficinas propias seguirá disminuyendo, al igual que Otros Canales, que será el canal que se vea más afectado.



Multirriesgo comercios



Volumen de negocio No Vida

Primas

Multirriesgo Comercios

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	46,95%	27,91%	14,70%	4,66%	5,78%	100%
12	37,70%	29,17%	14,28%	4,77%	14,07%	100%
13	52,02%	27,70%	15,33%	4,11%	0,84%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	27,39%	19,05%	15,80%	4,69%	33,07%	100%
13	50,41%	23,89%	22,79%	2,40%	0,50%	100%

Canal en descenso

Canal en descenso

Canal en ascenso

Volumen de Negocio – Primas – Multirriesgo industriales

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Oficina propia	3,54	3,47
Agentes	-2,14	2,98
Banco/Caja	-0,94	-0,10
Corredores	0,11	-2,02
Otros canales	-0,57	-4,31



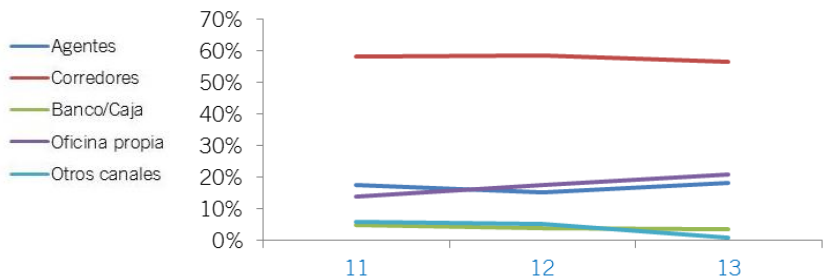
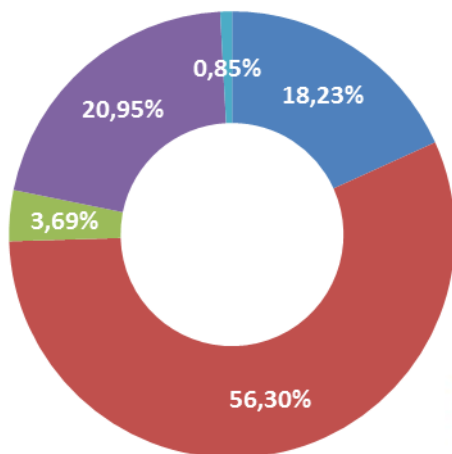
Los Corredores distribuyen el 56,30% del volumen de negocio de Multirriesgos Industriales, aunque han perdido 2,02 puntos en 2013.

Las Oficinas propias les han ganado el segundo puesto a los Agentes, con un 20,95% y un 18,23% de cuota respectivamente, habiendo ganado los dos varios puntos en el periodo 2012-2013.

Otros Canales han perdido 4,31 puntos, situándose por debajo del canal Bancaseguros.

Según el nuevo negocio, Agentes y Oficinas propias seguirán con una evolución positiva, mientras que el resto de canales irán perdiendo cuota.

Volumen de negocio Multirriesgo industriales 2013



Multirriesgo industriales

Volumen de negocio No Vida						
Primas						
Multirriesgo industriales						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	17,39%	58,21%	4,73%	13,94%	5,73%	100%
12	15,25%	58,32%	3,79%	17,48%	5,16%	100%
13	18,23%	56,30%	3,69%	20,95%	0,85%	100%
Nuevo negocio No Vida						
12	6,01%	62,17%	1,81%	28,16%	1,85%	100%
13	6,98%	58,56%	1,78%	32,15%	0,52%	100%

Canal en descenso
 Canal en ascenso
 Canal en descenso
 Canal en ascenso

Volumen de Negocio – Primas – Otros Multirriesgos

	Crecimiento	
	11-12	12-13
Oficina propia	-0,61	5,26
Banco/Caja	-1,60	4,94
Otros canales	0,04	2,09
Agentes	1,53	-3,21
Corredores	0,62	-9,06

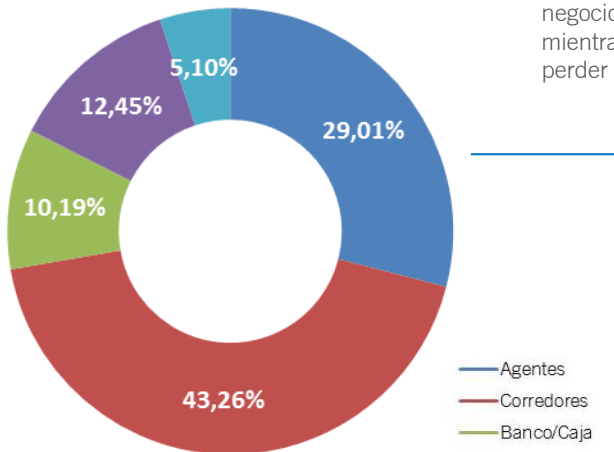


El canal de mediadores ha ido perdiendo cuota de distribución (12,27 puntos en total), pero sigue distribuyendo la mayor parte del volumen de cartera, un 72,27%.

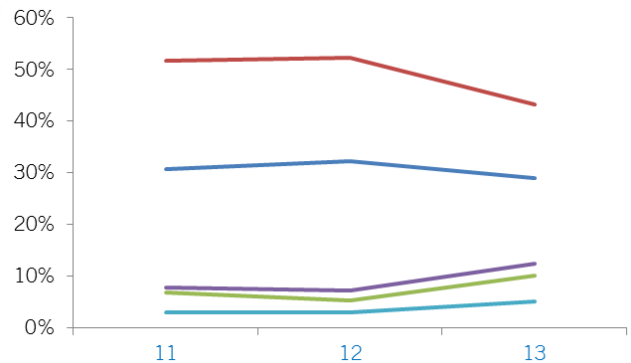
El resto de canales han experimentado una subida, y se mantiene Oficina propia en tercer lugar, con 12,45%; Bancaseguros el cuarto, con 10,19%; y Otros Canales en último lugar, con 5,10%.

Bancaseguros y Oficinas propias son los canales que el nuevo negocio muestra con tendencia a la alza y que irán ganando cuota, mientras que el resto, Agentes, Corredores y Otros Canales, van a perder cuota en el siguiente periodo.

Volumen de negocio Multirriesgo industriales 2013



Otros Multirriesgos



Volumen de negocio No Vida

Primas

Otros multirriesgos

	AGENTES	CORREDORES	BANCO / CAJA	OFICINA PROPIA	OTROS	TOTAL
11	30,69%	51,70%	6,85%	7,80%	2,97%	100%
12	32,22%	52,32%	5,25%	7,19%	3,01%	100%
13	29,01%	43,26%	10,19%	12,45%	5,10%	100%

Nuevo negocio No Vida

12	20,36%	65,26%	8,76%	4,24%	1,40%	100%
13	19,78%	62,37%	9,02%	7,86%	0,97%	100%

Canal en descenso
 Canal en ascenso
 Canal en descenso
 Canal en descenso
 Canal en descenso

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>

