

159

**El Seguro de Decesos:
Presente y tendencias de futuro**

Estudio realizado por: Josep Ferrer Arilla
Tutor: Francisco Javier Cortés Martínez

**Tesis del Master en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2012/2013

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de



Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Agradecimientos

Mi más profundo y sincero agradecimiento a Augusto Huesca, Director General de Northehispana, por darme la posibilidad de poder participar en la 11ª edición del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras y por su confianza depositada en mí.

A Francisco Javier Cortés, tutor de esta tesis, por su inestimable ayuda, asesoramiento y valiosos y útiles consejos, así como por su disposición a prestarme todo el apoyo necesario para poder realizarla.

A Andreu Romeu, Director de Organización y Operaciones de Northehispana, por animarme, apoyarme y facilitarme el poder realizar este Máster y a sus siempre enriquecedores comentarios y sugerencias.

A Joan Miquel Cervera, Director Técnico de Northehispana, por su ayuda en la recopilación de información y documentación para poder desarrollar esta tesis y por sus muy interesantes opiniones y observaciones.

A todos mis compañeros de promoción, Mireia, Lluís, Alicia, David, Kamal, Jordi, Paula, Cristina, Joan Carles y Marc, que con sus aportaciones y experiencias compartidas han dado a este Máster un plus de calidad, y por su sincera amistad.

A Núria, por ser como es, por su paciencia, por su apoyo, por su comprensión, por su ánimo, por su cariño y por tantas cosas más que han hecho que esta tesis sea una realidad.

Resumen

Esta tesis es un estudio de la situación actual del seguro con mayor penetración en el mercado asegurador español, el seguro de decesos, analizando las distintas variables económicas y comparándolas con las del conjunto del ramo de seguros no vida, para entender su evolución y la creciente importancia que el seguro de decesos está alcanzando.

También se analiza la evolución del producto de decesos, que ha pasado a convertirse de un seguro exclusivamente de gastos de sepelio a un seguro de asistencia familiar, analizando e identificando las tendencias de futuro para que este seguro continúe con su evolución, desarrollo y crecimiento.

Finalmente también se analiza la relación actual existente entre el sector del seguro de decesos y el sector funerario, al tratarse de dos sectores que son dependientes y a la vez complementarios y que el éxito del primero no puede entenderse sin el buen funcionamiento del segundo.

Resum

Aquesta tesi és un estudi de la situació actual de l'assegurança amb més penetració en el mercat assegurador espanyol, l'assegurança de decessos, en què s'analitzen les diferents variables econòmiques i es comparen amb les del conjunt del ram d'assegurances no-vida, per entendre l'evolució i la creixent importància que l'assegurança de decessos està assolint.

També s'analitza l'evolució del producte de decessos, que ha passat de ser una assegurança exclusivament de despeses de sepeli a una assegurança d'assistència familiar. A més, s'estudien i s'identifiquen les tendències de futur perquè aquesta assegurança continuï amb la seva evolució, desenvolupament i creixement.

Finalment també s'observa la relació actual que existeix entre el sector de l'assegurança de decessos i el sector funerari, en tractar-se de dos àmbits que són dependents i a la vegada complementaris, i que l'èxit del primer no pot entendre's sense el bon funcionament del segon.

Summary

This thesis is a study of the situation of the insurance that has the greatest penetration in the Spanish insurance market today, which is funeral expense insurance, analysing the different economic variables and comparing them to those in all non-life insurance branches, to understand its development and the growing importance that funeral insurance is taking on.

The development of the funeral insurance product is also being analysed, which has changed from an insurance policy that exclusively covered burial costs to an insurance that also provides assistance to the family, analysing and identifying future trends so that this insurance keeps evolving, developing and growing.

Finally, the current relationship between the funeral insurance sector and the funeral sector is being analysed, as they are both mutually dependent and complementary, and the success of the former cannot be understood if the second does not run well.

Índice

1. Introducción.....	9
2. El concepto del Seguro de Decesos.....	13
2.1.El Seguro de Decesos: Seguro de Vida o de No Vida.....	13
2.2.El Seguro de Decesos en Europa.....	16
2.3.Regulación jurídica en vigor del Seguro de Decesos.....	18
2.4.Las Bases Técnicas del Seguro de Decesos.....	21
3. Análisis económico-empresarial del Seguro de Decesos.....	25
3.1.Evolución del Negocio.....	25
3.2.Evolución de asegurados, pólizas y modalidades de prima.....	30
3.3.Aportación a la Cuenta Técnica de los Seguros No Vida.....	38
3.4.Análisis de los principales gastos (Siniestralidad y Gastos Explotación).	39
3.5.Canales de Comercialización y Distribución.....	42
3.6.Nivel de concentración del sector.....	45
4. Análisis de la evolución de la póliza del Seguro de Decesos.....	49
4.1.La póliza del Seguro de Decesos: sus fases.....	49
4.2.Las garantías y coberturas de la póliza del Seguro de Decesos: servicio asistencial frente a indemnización.....	51
5. Los asegurados del Seguro de Decesos: mitos y leyendas.....	55
6. El Seguro de Decesos: desarrollo y crecimiento en un mercado maduro...59	
7. El Seguro de Decesos: ¿inicio de cambio de ciclo de la modalidad de Prima Nivelada a Prima Mixta?.....	63
8. El Seguro de Decesos: ¿por qué una Prima Única?.....	67
9. Análisis de la situación general del Seguro de Decesos: Análisis DAFO....69	
10.El Sector Funerario: los proveedores funerarios ¿más que un proveedor?.79	
10.1. Relación entre los mercados de servicios funerarios y el de seguros de decesos.....	80
10.2. Evolución legislativa del proceso de liberalización del sector de los servicios funerarios.....	82
10.3. El sector funerario: un sector en transformación.....	84
11.Conclusiones.....	89
12.Bibliografía.....	91

El Seguro de Decesos: Presente y tendencias de futuro

1. Introducción

España como mercado asegurador presenta una importante diferencia con respecto al resto de países europeos: el seguro de decesos.

El seguro de decesos tal y como lo entendemos actualmente en España, no es comercializado en ningún país del entorno europeo, donde existen fórmulas de aseguramiento que son propias del seguro de vida y mediante las cuales la entidad aseguradora satisface al beneficiario un capital para que éste sufrague los gastos de entierro, tratándose por lo tanto de seguros indemnizatorios, mientras que en España, está conceptuado como un seguro de prestación de servicios y la entidad aseguradora lo que hace es encargarse de organizar todo lo relacionado con el servicio funerario sin que la familia tenga que realizar gestión alguna.

El seguro de decesos tal como lo conocemos hoy en día, surge de su evolución como consecuencia, en sus inicios, de una necesidad en la sociedad española para garantizarse un servicio funerario digno, teniendo su origen en las antiguas “igualas” que eran cantidades que los artesanos carpinteros percibían de sus vecinos para que, cuando llegase el óbito, les suministraran el ataúd. Los funerarios fueron los que extendieron y desarrollaron el sistema de “igualas”, sufragando no sólo el ataúd, sino también otros gastos derivados de todo el rito funerario.

En los años veinte, surgen las primeras entidades aseguradoras que poco a poco van separando su actividad de la de los funerarios, pero es al término de la Guerra Civil Española cuando se produce el mayor desarrollo del seguro de decesos y durante los años sesenta y setenta empiezan a incorporarse nuevas y diferentes coberturas y garantías que la sociedad va reclamando a medida que ésta se va desarrollando y avanzando.

A partir de los años ochenta el seguro de decesos se configura como un ramo específico de prestación de servicios, dotándose de coberturas asistenciales como el traslado internacional en caso de fallecimiento, repatriación sanitaria, gastos médicos en el extranjero, etc.

La modernización de la sociedad junto con la exigencia de la misma, ha transformado este seguro de un seguro de decesos “puro”, en sus inicios, en el que la cobertura principal y única era garantizar los gastos de enterramiento del asegurado fallecido, a un seguro en el que se han ido incorporando una serie de coberturas y garantías, algunas relacionadas directamente con el servicio funerario y otras complementarias que no están necesariamente ligadas a éste.

Uno de los objetivos de este estudio es analizar la evolución del seguro de decesos para entender el porqué de la transformación.

Este seguro empezó siendo básica y exclusivamente un seguro que pretendía satisfacer una necesidad económica como consecuencia de un fallecimiento. La esencia de dicho seguro era meramente económica e indemnizatoria y por tanto el atractivo fundamental era el factor económico; se trataba de un seguro de decesos “puro”.

En la actualidad dicho seguro “puro” se ha transformado en un seguro de “asistencia familiar”, en el que a pesar de que la esencia del seguro sigue siendo cubrir los gastos de enterramiento por el fallecimiento del asegurado, se han incorporado una serie de coberturas y garantías complementarias, básicamente de prestación de servicios, que abarcan todo el ámbito familiar.

La evolución del seguro de decesos sustituyendo la indemnización por la prestación convirtiéndolo en un seguro asistencial, ha sido consecuencia de la aparición de nuevas necesidades demandadas por la sociedad, que han generado la aparición de nuevas coberturas y garantías, algunas directamente relacionadas con el servicio funerario y otras que en nada tienen que ver con el mismo.

Nos encontramos ante un ramo tradicional que sigue manteniendo su peso en el sector, pero que ha pasado de la especialización al “multirriesgo” con una tendencia cada vez mayor a dar coberturas y garantías a servicios orientados a la asistencia y a la familia y que la tendencia es y seguirá siendo ésta.

El seguro de decesos es una modalidad de seguro que tiene una identidad propia y con una antigüedad que supera los noventa años, pudiéndose afirmar que, sin ser de contratación obligatoria, es el seguro con mayor penetración en el mercado asegurador español. En este estudio también se pretende mostrar la evolución del producto en sí, tanto en lo que se refiere a su estructura en cuanto a las propias coberturas y garantía como en su estructura tarifaria, con la aparición de las distintas modalidades de primas, su evolución y nuevas tendencias de futuro.

La regulación legislativa del seguro de decesos también ha ido evolucionando desde que inicialmente este ramo venía regulado con el ramo de enfermedad, hasta que a partir de la década de los cincuenta, empieza una progresiva separación con respecto a dicho ramo, hasta llegar a una total separación en la actualidad entre ambos seguros.

En este estudio se hace un breve recorrido en cuanto a la legislación y regulación actualmente vigente del seguro de decesos, y las particularidades existentes.

Otro de los objetivos de este estudio es mostrar la evolución de los distintos indicadores económicos de este ramo que en la actualidad apuntan al seguro de decesos como uno de los ramos con mayor importancia dentro de los seguros de ramos no técnicos. Se trata de mostrar que ha sido una evolución, aunque de forma paulatina, constante en los últimos años, siendo uno de los pocos

ramos que ha experimentado crecimientos a lo largo de la última década, tanto en asegurados como en primas y que en principio esta tendencia no tiene por qué cambiar.

Como se ha indicado anteriormente, actualmente, el seguro de decesos es un seguro de prestación de servicios y como tal desde el momento del fallecimiento del asegurado, la entidad aseguradora se encarga de garantizar a parte del propio servicio funerario, una serie de gestiones burocráticas y otras acciones y trámites que solucionan todos los problemas que se puedan presentar con ocasión de un óbito.

Las entidades aseguradoras de decesos aseguran la prestación de los servicios funerarios, que engloban todas aquellas actividades que comprenden desde la disposición del cuerpo del fallecido hasta los actos y celebraciones públicos y privados de honra al difunto, así como cualquier otro servicio de ayuda psicológica, administrativa o de apoyo legal derivado del fallecimiento de la persona asegurada.

Para realizar la prestación de estos servicios, las entidades aseguradoras se apoyan en las empresas y proveedores funerarios, los cuales se han convertido en un elemento fundamental e imprescindible para ellas, dado que son con las que normalmente se tienen acuerdos o conciertos de colaboración, las que realizan de hecho la prestación del servicio.

Esto comporta que la subcontratación de empresas de servicios en este ramo es básica, ya que son éstas las que se encargan de realizar, en nombre de la entidad, la prestación del servicio que la propia entidad garantiza en sus pólizas. Por ello la relación con las empresas o proveedores funerarios es esencial, ya que en la mayoría de las ocasiones son la imagen de la entidad frente al asegurado, y al margen de que dicho proveedor funerario sea externo o interno, lo importante y fundamental es que ofrezca un servicio de calidad excepcional en un momento tan delicado para la familia.

Es por ello la gran importancia que tiene el hecho de que las distintas entidades aseguradoras cumplan con unos estrictos criterios de calidad y eficiencia a la hora de la selección de los proveedores funerarios y en los acuerdos o conciertos de colaboración a que lleguen con ellos, exigiéndoles la máxima profesionalización y optimización en la prestación de los servicios.

En este estudio se pretende mostrar también la evolución de la relación existente entre las entidades aseguradoras y los proveedores funerarios, así como también los distintos procesos de liberalización de los servicios funerarios que se han producido en España y las implicaciones que estos cambios han generado en las entidades aseguradoras de decesos, dada la estrecha vinculación entre éstas y el sector funerario.

Al igual que el seguro de decesos, el sector funerario ha experimentado grandes cambios, siendo un sector también en constante evolución, y debido a la estrecha relación existen entre ambos sectores, decesos y funerario, éste último puede convertirse en el “I+D+i” de las entidades aseguradoras, en cuanto al

diseño de nuevas coberturas y garantías de las pólizas relacionadas directamente con el servicio funerario.

El análisis continuo y el conocimiento de las necesidades de las personas, en situaciones complicadas, hacen que el sector funerario pueda detectar nuevas necesidades y nuevos servicios con motivo de cambios en las costumbres sociales, de las que pueden beneficiarse las entidades aseguradoras incorporándolas en sus pólizas y poder continuar así con su continua y permanente innovación del seguro de decesos.

2. El concepto del Seguro de Decesos

A diferencia de los seguros de vida, que son seguros que lo que garantizan es una indemnización, a través de una cantidad fija que se establece en la formalización del contrato, en los seguros de decesos lo que se garantiza es la prestación de unos servicios funerarios por parte de la entidad aseguradora.

Esta afirmación es fundamental para entender la esencia del seguro de decesos y aunque en ocasiones sí que se puede producir una indemnización en lugar de una prestación, éstas son situaciones muy puntuales, como podrían ser por no haberse comunicado la ocurrencia del fallecimiento a la entidad por desconocimiento de la existencia de la póliza, por haber sido prestado el servicio funerario mediante otra póliza de decesos que tuviese contratada el asegurado, por haber encargado la prestación de los servicios funerarios a un proveedor funerario sin haber contactado previamente con la aseguradora o en situaciones especiales como podrían ser fallecimientos en el extranjero.

Salvo estos casos puntuales que si se producen la entidad aseguradora sí que efectuaría una indemnización, en el resto siempre se trata de una prestación de servicios.

2.1. El Seguro de Decesos: Seguro de Vida o de No Vida

El seguro de decesos constituye una modalidad contractual peculiar del ordenamiento jurídico español.

Dado que el objeto de la cobertura de este tipo de seguros es o una prestación de servicios funerarios por parte de la entidad aseguradora, o un capital para sufragar la prestación de dichos servicios a través de terceros, hace que a pesar de que en la ley 30/1995 de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, en su disposición adicional primera, no hay ninguna duda sobre la catalogación del seguro de decesos como seguro de no vida, en cuanto a la claridad en la clasificación del ramo de decesos, donde figura clasificado como el número 19 dentro de los ramos no vida, dicha claridad en su catalogación como seguro de no vida, no queda tan manifiesta en la Ley 50/80, de 8 de octubre de Contrato de Seguro, dado que no está concretamente recogido como ramo específico en la misma.

El seguro de decesos carece de regulación específica en la Ley 50/1980, de 8 de octubre de Contrato de Seguro y esa ausencia de regulación podría interpretarse como un reconocimiento de que se trata de un seguro de vida, ya que ambos son seguros que recaen sobre la vida humana.

Esta disyuntiva entre si se trata de un seguro de personas o de daños se debe, además de a la falta de catalogación específica del ramo de decesos, al contrario de lo que sucede por ejemplo con los seguros de enfermedad y asistencia sanitaria o de defensa jurídica que sí lo están y que de alguna manera podrían equipararse al seguro de decesos por su similitud en cuanto a que todos ellos son seguros de prestación de servicios, a la forma como están redactados lite-

rales de algunos preceptos, ya que en algunos casos al no diferenciarse claramente y utilizarse textos comunes o similitudes entre ambas modalidades de seguros provocan cierta “dificultad” en su catalogación entre seguro de personas o seguro de daños, e incluso en algunos casos que el seguro de decesos se conceptúe como un seguro de vida, situación que no ocurriría si el seguro de decesos estuviese regulado en la Ley 50/80 de forma específica.

Una de las coincidencias a las que se hacía referencia anteriormente es sobre la naturaleza del riesgo que se cubre: en ambos seguros, decesos y vida, la naturaleza del riesgo cubierto es la vida de la persona asegurada y la prestación se realiza en el momento del fallecimiento del asegurado.

Por tanto, tomando en consideración la naturaleza del riesgo asegurado se podría argumentar que el seguro de decesos estaría encuadrado en la Ley de Contrato de Seguro, como un seguro de personas comprendido dentro del título III de la Ley y no como un seguro de daños, título II de la Ley, ya que la prestación por parte de la entidad aseguradora se efectuaría siempre y cuando se hubiera producido la defunción del asegurado, independientemente de que la prestación se hubiese realizado en especie (prestación servicio funerario) o en metálico.

Por otro lado, el artículo 83 párrafo primero, de la Ley 50/80 expresa textualmente:

Por el seguro de vida el asegurador se obliga, mediante el cobro de la prima estipulada y dentro de los límites establecidos en la ley y en el contrato, a satisfacer al beneficiario un capital, una renta u otras prestaciones convenidas, en el caso de muerte o bien de supervivencia del asegurado, o de ambos eventos conjuntamente.

Por lo que el seguro de decesos a tenor de lo indicado en el artículo anterior de la ley, puede cumplirlo perfectamente, ya que la indemnización del seguro de decesos puede consistir en una prestación de un capital u otras prestaciones convenidas, y por tanto mediante esta argumentación el seguro de decesos podría equipararse a un seguro de vida, ya que éste no quedaría limitado solamente a una indemnización de un capital tal y como establece el artículo anterior.

Además, el propio artículo 83 en su párrafo tercero expone:

Son seguros sobre la vida aquellos que, cumpliendo lo establecido en los párrafos anteriores, la prestación convenida en la póliza ha sido determinada por el asegurador mediante la utilización de criterios y bases de técnica actuarial.

Lo indicado en el párrafo del artículo anterior no sólo se cumple en el seguro de decesos, sino que queda reflejado en el Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, en los artículos 46 y 79.

Dichos artículos expresan lo siguiente:

Artículo 46. *Provisión del seguro de decesos.*

Las entidades que operen en el ramo de decesos constituirán la provisión del seguro de decesos atendiendo al planteamiento actuarial de la operación, si bien el tipo de interés técnico a utilizar será, en todo caso, el que se determina en el apartado 1 del artículo 33 de este Reglamento”.

Artículo 79. *Peculiaridades de las bases técnicas de los seguros de decesos.*
Las bases técnicas de los seguros de decesos deberán reflejar las modificaciones en la cobertura del asegurador ante evoluciones del coste del servicio.

Teniendo en cuenta lo anterior, se utilizará, en la determinación de la prima y de la provisión del seguro de decesos, técnica análoga a la del seguro de vida, pudiéndose aplicar los principios de la capitalización colectiva.

Tal y como se ha expuesto en la argumentación hasta el momento, podría considerarse que efectivamente el seguro de decesos podría incluirse como seguro de personas y encuadrarse en la Ley 50/1980 dentro de la sección segunda como seguro sobre la vida, al igual que cualquier otro seguro de fallecimiento.

Pero además de todo lo expuesto anteriormente, no hay que olvidar que el seguro de decesos es un seguro que se caracteriza fundamentalmente por ser un seguro de prestación de servicios, por lo que esta particularidad hace que encuadrarlo como un seguro de vida, en el que la indemnización siempre tiene un carácter dinerario hace que esta diferencia no haga del todo asimilables completamente a estos dos tipos de seguros.

El hecho de que el seguro de decesos pueda entenderse como un seguro de daños, se podría sustentar en que este tipo de seguros cubre la prestación de unos servicios funerarios, y no el fallecimiento del propio asegurado y que lo relevante en este tipo de seguros es que el interés asegurado son las prestaciones que se deriven del fallecimiento del asegurado y que éstas pueden ser objeto de una valoración económica que irá en función del servicio funerario que en cada momento decida contratar el asegurado y no una valoración económica subjetiva, como sucede cuando se contrata un seguro de vida.

Lo anterior se sustenta según lo indicado en el artículo 26 de la Ley 50/1980:

El seguro no puede ser objeto de enriquecimiento injusto para el asegurado. Para la determinación del daño se atenderá al valor del interés asegurado en el momento inmediatamente anterior a la realización del siniestro.

Dado que en el seguro de decesos, el interés asegurado sería la prestación del servicio contratado, es decir, la valoración económica del servicio funerario, podría afirmarse que en este sentido, podría encuadrarse dentro de los seguros contra daños.

De todo lo anterior, podría concluirse que aunque el seguro de decesos sea un seguro de personas, ya que el interés asegurado que es la prestación de servicios funerarios, se produce tras el fallecimiento del asegurado, no se trata de un seguro de vida ni sobre la vida, y dado que su interés principal es la presta-

ción de servicios, podría considerarse simultáneamente como un seguro de daños.

De lo expuesto anteriormente podemos concluir que ambos seguros contemplan el riesgo de fallecimiento, con particularidades distintas, y que por tanto estamos hablando de dos ramos que son totalmente compatibles y que pueden ser complementarios uno de otro, aunque la finalidad económica de cada uno de ellos sea muy distinta.

La finalidad del Seguro de Decesos es la prestación del servicio funerario, en cambio en el seguro de vida, la prestación del asegurador es siempre dineraria, que se concreta en la obligación de dar, mientras que en el Seguro de Decesos, la prestación se concreta en la obligación de hacer.

A pesar de que tanto el Seguro de Vida como el Seguro de Decesos, su objetivo es afrontar unas necesidades económicas que aparecen como consecuencia de un fallecimiento, éstas son bien diferenciadas.

En cuanto el Seguro de Decesos afronta necesidades que se generan a muy corto plazo, ya que son inmediatas en el momento del fallecimiento (tramitación y gastos de enterramiento entre otras), en el seguro de vida estas necesidades económicas se suelen generar para la familia a medio y largo plazo, ya que su objetivo es el mantenimiento del nivel de vida de la familia en el futuro.

El seguro de decesos tiene tantas particularidades que lo diferencian de un seguro de vida, que por su importancia y su larga tradición en España, como lo demuestra el número de asegurados que actualmente tienen contratada esta póliza, más de veinte millones, debería tener una regulación específica en la Ley de Contrato de Seguro.

2.2. El Seguro de Decesos en Europa

La singularidad y especificidad de esta modalidad aseguradora, tal y como ha quedado reflejado anteriormente, ha hecho que el ramo de decesos no esté armonizado en la Unión Europea, permaneciendo como un seguro difícil de encuadrar en las categorías tradicionales y por tanto carente de una directiva de referencia.

La Directiva comunitaria 1973/239/CEE, de 24 de julio, de Coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad del seguro directo distinto del seguro de vida, y a su ejercicio (primera Directiva de seguros distintos del seguro de vida), en su artículo 3.1, establece que dicha Directiva no se aplicará a las entidades aseguradoras que su actividad consista en la prestación de servicios, con la única excepción de las entidades que su actividad esté incluida en el ramo 18 (Asistencia), ramo incluido en el Anexo – “Clasificación de los riesgos por ramos”, de esta misma Directiva.

En dicha clasificación, no se encuentra el ramo de decesos.

La Directiva 1988/357/CEE, de 22 de junio, de Coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo distinto del seguro de vida, por la que se establecen las disposiciones destinadas a facilitar el ejercicio efectivo de la libre prestación de servicios y que modifica la Directiva 1973/239/CEE (segunda Directiva de seguros distintos del seguro de vida), no introdujo ninguna modificación relativa al seguro de decesos que afectara a la primera Directiva, por lo que el seguro de decesos sigue sin estar contemplado.

La Directiva 1992/49/CEE, de 18 de junio, de Coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo distinto del de vida y modifica las Directivas 1973/239/CEE y 1988/357/CEE (tercera Directiva de seguros distintos del seguro de vida), tampoco incorporó ni se hace mención alguna al seguro de decesos.

La Directiva 2002/83/CEE, de 5 de noviembre de 2002 sobre el seguro de vida, no sólo no contempla el seguro de decesos como en las anteriores Directivas, sino que en su artículo 3 referente a actividades y organismos excluidos, indica textualmente su exclusión:

A los organismos que garanticen únicamente prestaciones en caso de muerte, cuando el importe de estas prestaciones no exceda del valor medio de los gastos funerarios por un fallecimiento, o cuando estas prestaciones se sirvan en especie.

El ámbito de aplicación de las Directivas anteriores, por un lado la primera, segunda y tercera Directiva de seguros distintos del seguro de vida, no incluyen expresamente el seguro de decesos, limitándose a los ramos definidos en el Anexo de la primera Directiva, entre los que no está incluido el seguro de decesos; mientras que la Directiva 2002/26/CEE, sí que hace mención expresa de la exclusión del ramo de decesos del ámbito del seguro de vida.

De lo anterior se desprende que cuando hablamos del seguro de decesos estamos hablando de un ramo no armonizado en la Unión Europea.

Esta falta de armonización implica que aunque las entidades aseguradoras españolas que operan en el ramo de decesos están sometidas a la normativa comunitaria en materia de seguros, como pueden ser las exigencias de capital social mínimo, cálculo del margen de solvencia y fondo de garantía, etc., no pueden beneficiarse de dicha normativa para operar en todo el territorio del Espacio Económico Europeo al no estar dicho ramo armonizado, además de que la legislación española, tampoco lo permite en aplicación del artículo 49.2 de la Ley 30/95, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, que regula la actividad en régimen de derecho de establecimiento y en régimen de libre prestación de servicios en el Espacio Económico Europeo, excluyendo a las operaciones del ramo de decesos de dicha autorización.

También debe comentarse que la falta de armonización del seguro de decesos ha proporcionado al legislador español una libertad y autonomía sobre el ramo, tanto en la catalogación de este seguro, como en sus normativas y reglamen-

tos, encuadrándolo dentro de los ramos del seguro no de vida, como ramo número 19 y permitiendo aplicar el tratamiento actuarial del seguro, la técnica análoga a vida.

La catalogación del seguro de decesos como no de vida tiene importantes consecuencias jurídicas y económicas, sin que el asegurador deba realizar las provisiones y reservas matemáticas que requerirían los seguros de vida.

2.3. Regulación jurídica en vigor del Seguro de Decesos

La legislación jurídica actualmente en vigor, aplicable al seguro de decesos es la que a continuación se detalla:

- La Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (*LCS*).
- Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado (*TRLOSSP*).
- Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (*ROSSP*).

A continuación se resume brevemente qué regula cada una con respecto al seguro de decesos.

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

Mediante esta Ley se regulan, con carácter general, los requisitos que se deberían contemplar en las pólizas; se regula el contrato de seguro que es donde se recoge la relación jurídica entre la entidad aseguradora y el tomador del seguro.

Se distinguen en los *Títulos II y III*, los seguros contra Daños, de los Seguros de Personas.

Hay que destacar que en ninguno de estos Títulos se hace mención alguna al seguro de decesos. Esta ausencia de normativa específica en el articulado, obliga a una interpretación con la finalidad de situar esta modalidad de seguro en uno de estos epígrafes y los preceptos de esta Ley le serán de aplicación de conformidad con los distintos aspectos del aseguramiento que en cada caso concurren.

Texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado.

Por el Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, se aprueba el Texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado (*LOSSP*). De esta forma, se unifica toda la normativa aplicable hasta el momento a la ordenación y supervisión de los seguros privados: la Ley 30/1995, de 8 de no-

viembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero, la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, la Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados y la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales y del orden social.

Este Texto recoge la clasificación de los ramos de los seguros por riesgos hecha en la Ley 30/95, que incorporó dentro de los ramos de no vida, el seguro de decesos en el ramo 19, además de regular una serie de cuestiones y requisitos como pueden ser:

- La regulación del acceso a la actividad y la posibilidad de que una compañía de decesos desarrolle o no otras funciones, como pueden ser las relacionadas con la prestación de servicios funerarios.
- La regulación de las tarifas aplicadas en el seguro de decesos.
- La regulación de las condiciones para el ejercicio de la actividad aseguradora (provisiones técnicas, margen de solvencia, fondo de garantía, etc.)

Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados de 1998 (ROSSP).

Este Reglamento, regula el seguro de decesos básicamente en cuatro apartados:

- La solvencia de las entidades aseguradoras.
- La regulación de las bases técnicas de los seguros de decesos.
- La posibilidad de que una aseguradora pudiese prestar directamente los servicios funerarios que está asegurando.
- La información que las entidades aseguradoras tienen que aportar al asegurado.

Dado que como se ha indicado anteriormente, en la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro, no se hace específica mención del seguro de decesos y consecuentemente al no estar específicamente regulado, los Artículos y Disposiciones de esta Ley, que se deban aplicar al seguro de decesos, dependerán de los distintos aspectos del aseguramiento que en cada caso proceda, hace que nos encontremos ante una situación cuando menos peculiar.

El hecho de que se trate de la modalidad de aseguramiento con mayor número de asegurados en nuestro país, y además, que sea un seguro cuya particularidad y especial naturaleza, lo hacen totalmente distinto a cualquiera de los seguros que se comercializan en la actualidad, debería tenerse en cuenta para

que en un futuro, esta Ley, que es la principal norma reguladora del contrato de seguro contemple de forma específica y definitiva este ramo.

El seguro de decesos merece ser regulado en la Ley de Contrato de Seguro de forma específica como el resto de seguros, contemplándose en ésta toda la legislación que se le deba aplicar.

El sector asegurador español se enfrenta en los próximos años a la reforma de la Ley del Contrato de Seguro; transcurridos 33 años desde la promulgación de la Ley 50 / 1980, de 8 de Octubre, de Contrato de Seguro (LCS), se ha planteado, nuevamente, la necesidad de afrontar su reforma para adecuarla a las exigencias de la práctica aseguradora actual. Debería suponer no sólo la regulación de nuevos seguros o ramos (como el de decesos y el de dependencia, u otras tipologías que pudieran comercializarse en el futuro), sino también reformar o suprimir algunas previsiones que han perdido su razón de ser y resultan cuando menos anacrónicas, respecto al resto del ordenamiento jurídico.

Desde UNESPA, la Comisión Técnica de Seguros de Decesos, hace tiempo que está trabajando en esta dirección para realizar una propuesta de definición del ramo, en relación con la reforma planteada que refuerce la verdadera naturaleza del seguro de decesos con su incorporación de pleno derecho en la Ley de Contrato de Seguro.

La Comisión Técnica de Seguro de Decesos de UNESPA, también ha participado realizando propuestas que posteriormente consensuadas con la DGSFP, han significado una aportación al ROSSP, que han supuesto una mejor regulación de las normativas que afectan al seguro de decesos; un ejemplo de esta participación sería la inclusión en el ROSSP, del artículo 105.bis "*Deber particular de información en el caso de seguros de decesos*", que es vigente desde el 02 de agosto de 2009.

Con respecto a la información que el asegurador tiene que proporcionar al asegurado en el contrato, la Ley de Contrato de Seguro (LCS), regula las indicaciones mínimas mediante el artículo 8 de dicha Ley.

Pero si se tienen en cuenta las características especiales del seguro de decesos, principalmente todo lo relacionado con el cálculo de la prima, la información mínima a que se refiere dicho artículo de la LCS, era insuficiente para este seguro.

La falta de información detallada era una deficiencia que afectaba a la competencia porque en ausencia de la misma, el asegurado no podía valorar en igualdad de condiciones propuestas de entidades diferentes ni tenía conocimiento básico de las condiciones del seguro que estaba contratando.

Con este artículo se equiparó el seguro de decesos al seguro de vida (artículo 105 del ROSSP), en cuanto a la necesidad de dar la máxima información al asegurado, mediante una nota informativa, como mecanismo de protección de éste frente a las entidades aseguradoras.

En ambos casos queda regulado el contenido de la nota informativa que debe obligatoriamente entregarse al asegurado, antes de la celebración del contrato.

Tanto el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, como su Reglamento describen el marco en el que se desarrolla el seguro de decesos.

Al igual que se ha comentado que sería conveniente una reforma o modificación de la Ley de Contrato de Seguro, con respecto al Seguro de Decesos, también sería conveniente modificaciones en la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados en lo que se refiere al apartado 6º del artículo 49.2.c) de la Ley.

En el sector se observa como una incoherencia que el ramo de decesos no esté armonizado en la Unión Europea, a pesar de que efectivamente estemos hablando de un seguro con unas características muy específicas.

Esta falta de armonización hace que no se disponga de una Directiva para la actuación de las entidades aseguradoras a través del régimen de derecho de establecimiento o de libre prestación de servicios en el ámbito de la Unión Europea.

Además, en el apartado 6º del artículo 49.2.c) de la Ley, mencionado anteriormente, que se refiere a las entidades aseguradoras españolas autorizadas a realizar sus actividades en régimen de derecho de establecimiento o en régimen de libre prestación de servicios en todo el territorio del Espacio Económico Europeo, se excluye textualmente a las entidades aseguradoras: *“Las del ramo de decesos”*.

Por tanto el primer paso que debería realizarse sería la eliminación del apartado 6º del artículo 49.2.c) de la Ley 30/95 de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados y de esta forma ya existiría la posibilidad, desde el punto de vista de la legislación española, de que entidades aseguradoras españolas pudiesen operar en países de la Unión Europea, por lo que respecta al ramo de decesos; aunque como la normativa de seguros es competencia del legislador comunitario, posteriormente sería necesario que se iniciaran contactos con la Comisión Europea con el fin de que se iniciara un proceso de tramitación necesario para que pudiera conseguirse la armonización del ramo de decesos.

El seguro de decesos es lo suficientemente importante para que esté regulado específicamente tanto en España, como en la Unión Europea, como así sucede con el resto de ramos.

2.4. Las Bases Técnicas del Seguro de Decesos

Hasta el año 1998, con la aprobación del Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, sobre el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (ROSSP), las entidades aseguradoras del ramo de decesos no estaban obligadas a dotar reservas técnicas para hacer frente a los siniestros de los asegurados, sino que venían funcionando con un criterio en virtud del cual, las pólizas de los asegurados actuales servían para hacer frente a los siniestros de un mismo periodo, es decir, se utilizaba un sistema de reparto, cuyo método contemplaba el pago de las prestaciones de un ejercicio con las cuotas recau-

dadas ese mismo ejercicio, previendo una provisión, la de envejecimiento de la cartera, equivalente al 3,9% de las primas, para el momento en que las cuotas pudieran resultar insuficientes.

Con la aprobación del ROSSP en 1998 se introduce un nuevo método de provisión técnica obligatoria para las entidades aseguradoras del ramo de decesos, a la vez que se estipula un régimen transitorio para la progresiva dotación de reservas técnicas correspondientes a las carteras ya existentes.

Para la cartera anterior a 1999, en la Disposición Transitoria Tercera del ROSSP, se establece la obligación de dotar una provisión equivalente al 7,5% anual de las primas devengadas por una determinada cartera de seguros de decesos hasta que alcance el 150% de las primas devengadas por esa cartera en el ejercicio inmediatamente anterior.

Para la cartera posterior a 1999, en el artículo 77 del ROSSP se esquematiza las normas generales sobre las bases técnicas, que deberán ser suscritas por un actuario de seguros y que comprenderán los siguientes apartados:

- a) Información genérica.
- b) Información estadística sobre el riesgo.
- c) Recargo de seguridad.
- d) Recargos para gastos de gestión.
- e) Recargo para beneficio o excedente.
- f) Cálculo de la prima.
- g) Cálculo de las provisiones técnicas.

Además en el artículo 79, se regulan determinadas peculiaridades de las bases técnicas de los seguros de decesos para vincular la prima y la provisión del seguro de decesos a la evolución del coste del servicio funerario y teniendo en cuenta lo anterior se utilizará, en la determinación de la prima y de la provisión del seguro de decesos, técnica análoga a la del seguro de vida, pudiéndose aplicar los principios de la capitalización colectiva.

Con respecto a las carteras anteriores a 1999, se esperaba que con este sistema de dotación de la provisión cuya formulación es similar a la provisión de estabilización, basado en un porcentaje de las primas y no en el valor de los compromisos asumidos, se llegara a alcanzar el 150% de las primas, para que posteriormente se aplicara hasta la total desaparición de la cartera de estas pólizas.

Desde la publicación del Reglamento, se ha podido constatar que, por regla general, las provisiones constituidas conforme a lo dispuesto en su disposición

transitoria tercera resultan insuficientes para reflejar el importe de las obligaciones asumidas por los contratos de dicha cartera.

Algunas entidades, no todas, han llegado al 150% de las primas como provisión de decesos, si bien, están viendo disminuida la provisión de forma acelerada; lo anterior es consecuencia de que son carteras cerradas y no entra nueva producción y a esto hay que añadir el envejecimiento de la misma y en consecuencia que cada vez existe más siniestralidad.

Esta situación ha provocado que por parte de la Comisión Técnica de Decesos de UNESPA se esté realizando un estudio sobre diversas propuestas de modificación de esta Disposición Transitoria 3ª del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados relativa al seguro de decesos.

Alguna de estas propuestas va encaminada a aplicar para el cálculo de la provisión del seguro de decesos, un único sistema que sería el que ya está establecido en el artículo 46 del ROSSP, aunque también se están valorando otras opciones.

El objetivo de las propuestas es encontrar una solución para solventar esta situación y que las entidades aseguradoras de decesos no salgan excesivamente perjudicadas. Se persigue que el sistema para el cálculo de provisiones sea compatible con la capacidad financiera de las entidades y sea asumible por éstas.

Se pretende, en definitiva, anticipar la regulación del régimen relativo a la dotación de la provisión del seguro de decesos a las exigencias normativas que se derivan de la Directiva 2009/138/CE, de 25 de noviembre, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad del seguro y reaseguro y su ejercicio (Solvencia II), que habrán de contemplarse en la normas de transposición a nuestro ordenamiento jurídico, así como de desarrollo reglamentario.

3. Análisis económico-empresarial del Seguro de Decesos

En este apartado se presentarán los principales indicadores del ramo con la finalidad de aproximarnos a las características económicas del sector, teniendo en cuenta la creciente importancia del seguro de decesos en el conjunto de los ramos no vida en España.

Para ello se analizarán dichos indicadores a través del análisis de datos objetivos obtenidos de las estadísticas, informes y estudios anuales publicados por ICEA, DGSFP y UNESPA.

Los indicadores analizados en este estudio son los siguientes:

- Evolución del negocio.
- Evolución asegurados, pólizas y modalidades de prima.
- Aportación a la cuenta técnica de los seguros no vida.
- Análisis de los principales gastos (siniestralidad y gastos explotación).
- Canales de comercialización y distribución.
- Nivel de concentración del sector

3.1. Evolución del Negocio

El seguro de decesos está adquiriendo paulatinamente, año tras año, una importancia cada vez mayor en el conjunto de los ramos de no vida.

Ello se debe a un crecimiento constante del volumen de negocio que se está manteniendo a lo largo de los años, siendo el único seguro que no ha generado incrementos negativos en los últimos diez años, tal como se puede observar en la tabla nº 1.

En los últimos diez años ha incrementado el volumen de prima en 714 millones de euros; esto supone un incremento en 10 años del 62,57%

Tabla 1. Evolución del volumen de primas devengadas brutas (Datos en millones de €)

AÑO	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PRIMAS BRUTAS	1.141	1.253	1.327	1.411	1.472	1.550	1.630	1.690	1.738	1.855

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la DGSFP (Seguros y Fondos de Pensiones. Informes 2003-2012).

Además también cabe destacar que desde el año 2008, coincidiendo con el inicio de la grave crisis económica y financiera, las tasas de crecimiento en primas del seguro de decesos han sido sensiblemente superiores a las mostradas por el Total No Vida en su conjunto, tal y como se puede observar en la tabla nº 2.

Tabla 2. Evolución del crecimiento de primas en %

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL NO VIDA	2,3	-2,5	0,2	-0,3	-1,9
DECESOS	4,7	5,2	2,0	3,1	7,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA (Anuario del Sector Asegurador. Datos 2012)

Los datos de la tabla anterior vienen a confirmar el hecho de que el seguro de decesos es un producto que no se ve afectado por los ciclos económicos y que por tanto en tiempos de crisis, el impacto de la misma, no impide que existan crecimientos en este ramo, e incluso que en épocas de crisis el seguro de decesos haya salido reforzado.

En el año 2012, el negocio de los seguros de decesos alcanzó un máximo histórico de crecimiento del 7,3%.

Se puede observar que además de tener incrementos superiores a los del conjunto de los ramos no vida en los últimos cinco años, en los últimos tres el propio ramo está experimentado crecimientos respecto a sí mismo.

Presumiblemente esta tendencia se mantendrá en 2013, ya que según los últimos datos facilitados por ICEA, correspondientes al periodo Enero-Junio 2013, el conjunto de ramos de no vida ha tenido un crecimiento negativo del -2,86%, y en cambio el seguro de decesos en el mismo periodo ha tenido un crecimiento del 9,26%.

Excepto el ramo de salud que ha tenido un crecimiento del 1,49%, el resto de ramos de no vida con un peso específico importante (automóviles y multirriesgos), han tenido crecimientos negativos.

El seguro de decesos cuenta en España con un éxito comercial y arraigo incuestionable; aunque la crisis en general no es ajena a ningún ramo, el seguro de decesos ha sabido sortearlas mejor en las épocas en las que éstas hacen su aparición, como está sucediendo en la actualidad desde el año 2008.

El seguro de decesos al ser un producto que responde a un hecho ciertamente inevitable, en tiempos de crisis, se refuerza la necesidad de tener garantizada la prestación; hay que tener en cuenta que se trata de un seguro con una historia casi centenaria y que siempre en éstas situaciones se ha sabido adaptar a las crisis y las ha superado normalmente con crecimientos y actualmente está siguiendo los mismos parámetros.

Al tratarse de un seguro de una importante connotación familiar y de una fidelidad muy alta a la entidad aseguradora, también hace que la demanda se mantenga pese a los tiempos de crisis y las familias quieran dejar preparado el entierro y no tener que encargarse ni de trámites ni de costes económicos que son realmente elevados.

El hecho de que las primas de estos seguros no sean muy elevadas también influye para que en tiempos de crisis los asegurados decidan mantenerlos, prefieren hacer frente a un desembolso relativamente pequeño dentro de su presupuesto familiar, que arriesgarse a tener que desembolsar el coste de un entierro, con todo lo que ello comporta.

La fortaleza del ramo se pone a prueba precisamente en los momentos de crisis y cada vez demuestra que se comporta sin grandes sobresaltos, incluso mostrando crecimientos positivos al contrario que el resto de ramos de no vida e incluso frente a ramos obligatorios como podría ser el automóvil, ya que no hay que olvidar que el seguro de decesos es un seguro no obligatorio, a pesar de ser el de mayor aceptación entre la población española.

El factor de vocación de permanencia y relevo generacional que subyace como esencia en estas pólizas, no hay que olvidar que en muchas ocasiones son los padres los que aseguran e incluyen a sus hijos en ellas, consiguen que en tiempos difíciles, como los que actualmente nos toca vivir, el impacto en este tipo de pólizas sea sensiblemente diferente al de otros ramos.

La suma de todos los argumentos indicados anteriormente es la clave del éxito del seguro de decesos, tanto en volumen de primas como en el resto de parámetros que se comentarán posteriormente en este estudio.

La tendencia lógica, teniendo en cuenta la experiencia de la evolución de años anteriores es que el seguro de decesos seguirá con crecimientos sostenibles en el sector y que seguirá siendo el seguro con más penetración en el mercado, como así lo demuestran los últimos datos facilitado por ICEA.

Otro dato a tener en cuenta para valorar la importancia del seguro de decesos en el conjunto de los ramos de no vida, es su aportación al volumen total de primas, es decir, el peso específico que tiene dentro de esta categoría de seguros de no vida.

A continuación se presenta en la tabla nº 3 la evolución de las primas del seguro de decesos con respecto al total de primas de los ramos no vida, en la que se muestra que el peso del seguro de decesos, cada año va incrementando. En el periodo mostrado, seis años, la aportación en primas del seguro de decesos al Total de No Vida, se ha incrementado en 1,28 puntos.

Tabla 3. Aportación del seguro de decesos al volumen de primas de ramos no vida (%)

AÑO	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APORTACIÓN	4,62	4,76	5,12	5,47	5,5	5,9

Fuente: Elaboración propia a partir datos de ICEA (Anuario del Sector Asegurador. Datos 2012)

El crecimiento paulatino y sistemático de las primas del seguro de decesos ha situado a este seguro, actualmente, como el cuarto ramo no vida en volumen de primas, por detrás de Automóviles, Salud y Multirriesgos y por delante de Responsabilidad Civil.

A la vista de los datos anteriores puede afirmarse que el seguro de decesos sigue experimentando crecimientos a pesar de su gran penetración, proporcionando una cobertura a más de veinte millones de asegurados, lo que hace de su mercado, un mercado maduro.

Según los datos del informe nº 1.291 de mayo 2013, “El Seguro de Decesos. Estadística año 2012 de ICEA, el número de asegurados de decesos, sobre una muestra del 90,6% de la cuota de mercado de este ramo en la que se basó el informe, ascendía a 19.916.074 y según los datos del INE en 2012, la población española ascendía a 46.815.916 personas.

Por lo que se puede afirmar, teniendo en cuenta que sobre la muestra utilizada en el informe de ICEA, faltaría añadir el 9,4% de la cuota de mercado que no se ha computado, que más del 42,54% de la población española tiene un seguro de decesos.

El desarrollo de un mercado maduro (hay cerca de un 50% de la población española sin esta cobertura) implica necesariamente una innovación, tanto en los segmentos y nichos de mercado, como en las garantías y coberturas, como en los canales de distribución utilizados.

Durante la última década esta innovación se ha estado realizando, y a pesar de que no ha sido únicamente la que ha provocado una evolución positiva y constante del negocio, sí podemos decir que ha representado una de sus principales causas.

La tendencia en los próximos años, es continuar en esta dirección, ya que para que el crecimiento en este ramo se siga manteniendo como hasta la fecha, las entidades aseguradoras deberán seguir diseñando estrategias para aumentar la cuota de aseguramiento.

Y lo deberán realizar captando nuevos segmentos de mercado: colectivos de extranjeros (inmigrantes y residentes de otras nacionalidades); los segmentos de las personas jóvenes y de las personas con alto poder adquisitivo, que normalmente son reacias a este tipo de seguros y también a la población de más de 65 años, que representan actualmente el 17,65% de la población.

Además, deberán continuar incorporando nuevas coberturas y garantías adaptándolas a las tipologías de los clientes, manteniendo y aumentando la concepción del seguro de decesos como un seguro familiar, de asistencia y de prestación de servicios, lejos de la visión indemnizatoria que tenía en sus inicios y que únicamente cubría los gastos funerarios.

Finalmente, lo anterior deberá ir acompañado de una mejora constante de los canales de distribución, principalmente del canal agencial que por las características de este seguro, actualmente está presente en cerca del 76% de la nueva producción.

También irán apareciendo nuevos canales, como Internet y sobre todo Banca-seguros que irán adquiriendo mayor importancia, pero sin llegar a alcanzar al canal agencial, que seguirá como principal canal en el seguro de decesos, por la naturaleza misma de dicho seguro, tal y como se comentará cuando se trate en este estudio sobre los canales de comercialización y distribución.

A tenor de los últimos datos facilitados por ICEA sobre el crecimiento de las modalidades no vida, que se muestran en la tabla nº 4, hay que suponer que la tendencia del seguro de decesos sobre el peso que tendrá en el futuro en el total de los ramos no vida, seguirá siendo cada vez más importante, aunque manteniéndose por detrás de los ramos de automóviles, salud y multirriesgos.

Es probable que en 2013, su porcentaje con respecto a su peso en el conjunto de las modalidades no vida siga incrementando dado que todos los ramos decrecen excepto salud, pero se mantendrá aún a bastante distancia del peso que tienen los tres primeros.

Tabla 4. Crecimiento de las modalidades No Vida (Enero a Junio 2013)

MODALIDAD	CRECIMIENTO (%)
Decesos	9,26%
Salud	1,49%
Crédito	-1,62%
Multirriesgos	-2,05%
Asistencia	-2,24%
Incendios	-2,88%

Accidentes	-3,80%
Otros daños a los bienes	-4,36%
Caución	-4,97%
Pérdidas Pecuniarias	-5,39%
Automóviles	-6,64%
Responsabilidad Civil	-8,10%
Transportes	-8,54%
Defensa Jurídica	-10,85

Fuente: ICEA (Noticias evolución sector)

3.2. Evolución de asegurados, pólizas y modalidades de prima

Antes de seguir avanzando con el estudio es importante comentar que sobre el seguro de decesos, hasta el año 2012, no aparecieron los primeros informes estadísticos, estudios o análisis específicos del ramo. Estos dos primeros y únicos informes hasta la fecha, fueron realizados por ICEA y serán los que se utilizarán para analizar la evolución de los asegurados, pólizas y modalidades de primas en el seguro de decesos en el periodo 2010-2012.

Anteriormente a dichos informes no existían estadísticas del sector que fueran específicas del seguro de decesos, para poder evaluar los distintos parámetros correspondientes al ramo y poder realizar los análisis para observar el comportamiento del mismo y también poder evaluar futuras tendencias.

El hecho de la existencia de acuerdos de colaboración entre ICEA y la Comisión Técnica del Seguro de Decesos de UNESPA, ha permitido que se haya iniciado, en 2011, por parte de ICEA la confección anual de informes estadísticos sobre distintos parámetros del seguro de decesos (Nº de pólizas, Nº de asegurados, Volumen de primas, Provisión de primas, Ranking de entidades y Cuenta Técnica), que son muy valiosos para poder evaluar la salud del sector.

El análisis de la evolución de asegurados, pólizas y modalidades de primas, que se realiza a continuación se ha realizado a partir de los datos de dichos informes.

Debe tenerse en cuenta que la información que aparece en dichos estudios se ha obtenido en base a una muestra de 22 entidades que representan un 89,2% de cuota sobre el total de primas de decesos, para el informe “*El seguro de Decesos. Estadística año 2011*” y en base a una muestra de 23 entidades que representan una cuota del 90,6%, para el informe “*El seguro de Decesos. Estadística año 2012*”.

A pesar de no contar con el 100% de la cuota del mercado de decesos, dado el alto porcentaje de representación, puede considerarse que los datos de estos informes son un fiel reflejo de la evolución del sector.

A continuación se muestra la tabla nº 5 con la evolución en los tres últimos años de los parámetros indicados.

Tabla 5. Evolución pólizas, asegurados y volumen de primas (2010-2012)

AÑO	2010	2011	2012
Nº de Pólizas	6.991.005	7.175.240	7.271.142
Nº de Asegurados	19.416.453	19.822.874	19.916.074
Volumen de primas	1.760.896.907	1.857.357.085	1.964.909.198

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA (El Seguro de Decesos. Estadística 2011 y 2012)

Del análisis de los datos anteriores se deduce que el ramo de decesos no sólo ha incrementado en los últimos años en cuanto al volumen de primas, sino que también en cuanto al número de pólizas y número de asegurados.

Estos datos sólo hacen que corroborar lo que se ha estado comentando hasta el momento del seguro de decesos, que a pesar de que es un seguro con una alta penetración y que a pesar de ser un mercado maduro, en todos los parámetros anteriores existe un crecimiento continuado y la tendencia no se vislumbra que vaya a cambiar.

De los datos de la tabla anterior se pueden extraer los datos de prima media por asegurado y de asegurados por póliza que se muestran en la tabla nº 6

Tabla 6. Evolución nº de asegurados por póliza y prima media asegurado (2010-2012).

AÑO	2010	2011	2012
Prima media asegurado	90,69	93,69	98,65
Asegurados por póliza	2,77	2,76	2,73

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA (El Seguro de Decesos. Estadística 2011 y 2012)

De los datos anteriores se desprende que el número de asegurados promedio por póliza se ha mantenido sin grandes variaciones en los tres últimos años, manteniéndose prácticamente estable.

No sucede lo mismo con la prima media por asegurado que cada año ha ido incrementando.

Una de las causas por las que se da esta situación es porque cada vez más, como se comentará posteriormente en este estudio, se van incorporando a las

pólizas del seguro de decesos nuevas coberturas y garantías complementarias que hacen que la prima media por asegurado aumente.

Los asegurados además del pago de la prima por el servicio funerario contratado, que es la garantía básica y principal de la póliza, contratan otras garantías y coberturas que hacen que el importe final de la prima incremente en función de las garantías y coberturas complementarias que finalmente contrate.

Si tomamos los asegurados por póliza en 2011 indicados en la tabla nº 5 y el número total de pólizas en 2011 que se indica en la *“Memoria Estadística Anual 2011”* de la DGSFP (7.703.883 pólizas de decesos), podríamos decir que el número aproximado de asegurados de decesos en 2011 fue de más de 21 millones.

Como a la realización de esta tesis no se había publicado la *“Memoria Estadística Anual 2012”* de la DGSFP, no se ha podido facilitar una cifra aproximada de asegurados en 2012, pero presumiblemente rondará dicha cifra.

Una vez analizados los datos correspondientes a los asegurados y al volumen de primas, se analizan las distintas modalidades de prima que tiene el seguro de decesos en su comercialización y la evolución que éstas han tenido.

En el seguro de decesos cabe destacar que tradicionalmente, y aún lo es ahora, su comercialización se realiza a través de la modalidad de primas niveladas.

Las modalidades de primas que actualmente existen y que son utilizadas en las distintas tarifas de este producto que se encuentran en el mercado, son diversas y son utilizadas y a veces combinadas por las distintas entidades aseguradoras en función de sus estrategias comerciales.

El hecho de que tradicionalmente la modalidad de prima con la que se comercializa el seguro de decesos sea la prima nivelada, hace que esta cierta uniformidad en el mercado, ayude o conduzca a algunas entidades aseguradoras a crear productos con modalidades de prima diferentes.

Con esta diferenciación se pretende tener capacidad de ofertar a los asegurados de sus competidores unos precios más competitivos, dado que como se detallará a continuación el hecho de que a un seguro de decesos se le aplique una modalidad de prima u otra, afecta directamente sobre la prima de éste, pudiendo existir diferencias importantes que pueden hacer decantar al asegurado, en el momento de la contratación, hacia un producto determinado.

Antes de continuar con la exposición, las modalidades de primas existentes en la actualidad son las siguientes:

1. Prima Nivelada
2. Prima Natural
3. Prima Seminatural
4. Prima Única

5. Prima Mixta

A continuación se detallan las características de cada una de las distintas modalidades:

1. Prima Nivelada:

Los productos con esta modalidad de prima, la tasa permanece constante en función de la edad del asegurado en el momento de la contratación inicial de la póliza y, por ello, la prima no varía a lo largo de toda la duración de la misma, salvo que se modifiquen los capitales asegurados.

En consecuencia, el reajuste o actualización anual de la prima, normalmente se determina mediante la aplicación de la tasa correspondiente a la edad del asegurado en la contratación inicial de la póliza sobre el incremento de los capitales asegurados; aunque existen otras opciones de reajuste que también son aplicadas por algunas entidades aseguradoras que no son la anterior.

Estas son la utilización en el reajuste de la edad actuarial del asegurado en el momento que se realiza el incremento y el reajuste a una tasa fija en función de la edad inicial del asegurado.

Por tanto, en esta modalidad, el tomador del seguro pagará una prima que no variará con el transcurso del tiempo, siempre que el capital permanezca constante.

2. Prima Natural:

Los productos con esta modalidad de prima, la tasa varía en cada anualidad de renovación de la póliza en función de la mayor edad del asegurado y, por ello, la prima anual varía de forma creciente independientemente de la modificación que se aplique a los capitales asegurados.

En consecuencia, el reajuste o actualización anual de la prima, se determina mediante la aplicación de la tasa correspondiente a la mayor edad del asegurado sobre la totalidad de los capitales asegurados en ese año.

Por tanto, en esta modalidad, el tomador del seguro pagará una prima que se verá incrementada todos los años en función de la edad alcanzada por cada uno de los asegurados, aunque el capital permanezca constante.

3. Prima Seminatural:

Los productos con esta modalidad de prima, la tasa varía cada cierto número de años en función de la edad que tenga en ese momento el asegurado hasta alcanzar una cierta edad (variable en función de las distintas entidades aseguradoras que aplican esta modalidad, pero que normalmente varía entre los 65 y 70 años), y por ello la prima varía de forma creciente al final de cada uno de los

periodos de años considerados, independientemente de la modificación que se aplique a los capitales asegurados.

Es un seguro a prima nivelada que se tarifica con un horizonte temporal limitado (normalmente cinco años), en lugar de tomar como horizonte temporal toda la vida del asegurado como se hace en los productos a prima nivelada puros. En consecuencia, el reajuste o actualización anual de la prima, se determina, cada cinco años, mediante la aplicación de la tasa correspondiente a la mayor edad del asegurado sobre los nuevos capitales asegurados.

Por tanto, en esta modalidad, la prima se basa en una concatenación de primas naturales, habitualmente en tramos de cinco años (o el horizonte temporal utilizado), hasta que el asegurado alcanza una determinada edad, momento en el cual el seguro pasa a tener una prima nivelada hasta su extinción.

4. Prima Única:

Los productos con esta modalidad de prima, como su propio nombre indica, se contratan pagando de una sola vez (en un único pago) la prima, que abarcará toda la duración del seguro.

5. Prima Mixta:

Los productos con esta modalidad de prima, se caracterizan porque se trata de una combinación de alguna de las modalidades anteriores, principalmente una combinación entre Prima Natural y Prima Nivelada.

Esta combinación permite que hasta una cierta edad del asegurado (variable en función de la entidad que aplica esta modalidad de prima, pero que normalmente varía entre los 65 y 70 años), se mantiene el cálculo de prima natural y a partir de dicha edad, se pasa a una prima nivelada invariable que sólo se modificará si hay alguna variación en el precio de las diferentes prestaciones que integran el servicio funerario.

Como se ha comentado anteriormente, tradicionalmente la modalidad de prima con la que se comercializaba y se comercializa mayoritariamente el seguro de decesos es la prima nivelada.

Esta modalidad de prima se caracteriza por una distribución uniforme de las primas a pagar a lo largo de la duración de la póliza, así cuando el asegurado envejece las primas son inferiores que con la tarifa natural, pero eso implica que se paga mucho más de lo que le corresponde al riesgo asegurado cuando se es joven.

Por otra parte, esta modalidad implica de alguna manera una falta de libertad por parte del asegurado para cambiar de entidad aseguradora.

Al hecho de que el cambio implicaría la pérdida de la tasa que se le estuviese aplicando en la anterior póliza y por tanto la nueva tasa que se le aplicaría podría ser superior, dependiendo de la edad del asegurado en la que deseara

realizar el cambio, habría que añadir el hecho de que la posibilidad de mantenimiento de los derechos adquiridos en el seguro de decesos es inexistente y no está contemplada.

La DGSFP, a una consulta realizada en este sentido concluyó, que dada la configuración de los seguros de decesos como anuales renovables (en la que la prima de riesgo se modifica año a año en función de la edad del asegurado y del coste del servicio funerario), el hecho de realizar una contratación de un nuevo contrato estos derechos se perderán, ya que la normativa reguladora de la actividad aseguradora no establece la obligación por parte del asegurador de mantener las condiciones estipuladas en una póliza anterior suscrita con una entidad aseguradora distinta.

La única posibilidad de recuperación de ciertos derechos económicos por parte del asegurado se produciría en caso de seguros de duración superior a un año, en el que las primas no fuesen de riesgo, sino calculadas como primas medias y sujetas a provisión matemática por parte de la entidad aseguradora. Sería sólo en esta situación que si se produjera una rescisión anticipada del contrato el asegurado tendría derecho a la diferencia entre las primas pagadas y la prima de riesgo realmente consumida.

Lo anterior provoca que los asegurados se encuentren cautivos de la entidad con la que hayan contratado su póliza por las implicaciones negativas que se producen cuando se realiza un cambio de entidad, tanto por un incremento de la prima que se estuviese pagando en la anterior póliza (en función de la edad del asegurado al realizar el cambio la tasa que se le aplicaría sería más elevada), como en la pérdida de derechos adquiridos al perder el dinero que se ha pagado de más, por tener la modalidad de prima nivelada en lugar de la prima natural (es lo que en algunas entidades llaman la “antigüedad”).

Durante años, las entidades aseguradoras, tanto para luchar contra estas pólizas con modalidades de prima nivelada, como para conseguir cuota de mercado se enzarzaron en una auténtica guerra de precios, siendo especialmente llamativo en algunos casos donde, a base de reducir el importe del recibo, la prima correspondiente del seguro de decesos, una vez descontada la correspondiente a los complementarios, resultaba negativa.

La entrada en vigor del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (ROSSP) condujo a las entidades aseguradoras de decesos a ser mucho más respetuosas con las tarifas que venían aplicando y en lugar de entrar en una guerra de precios, fueron apareciendo nuevas modalidades de primas que ya han sido mencionadas anteriormente.

En dichas modalidades la aplicación de tasas en la contratación inicial y en los reajustes eran diferentes, incluso se propiciaba la combinación de las distintas modalidades de primas para competir de una forma más racional en el mercado.

Actualmente y según los datos de los dos únicos informes de ICEA que hasta el momento existen sobre la distribución de las distintas modalidades de prima

con respecto al volumen total de primas en función de su clasificación, podemos observar que las nuevas modalidades (Prima Mixta y Prima Única), están empezando a registrar crecimientos importantes, en contraposición a la modalidad de Prima Nivelada que está empezando a registrar leves decrecimientos con respecto a años anteriores y a mostrar claramente una tendencia contraria a la que tradicionalmente ha estado teniendo.

Esta tendencia se refleja, tanto con respecto al número de pólizas y al número de asegurados, como al volumen de primas emitidas por cada modalidad, y además esto ha provocado, lógicamente, que la modalidad de Prima Nivelada que hasta la fecha ha sido y sigue siendo la modalidad con mayor peso, éste haya disminuido levemente y la tendencia futura se espera que va a ir en esta dirección.

En definitiva, lo que había sido un mercado claramente homogéneo en lo que a tarifas se refiere, se ha convertido en algo diferenciado, y si bien sigue existiendo una filosofía mayoritaria de producto (la prima nivelada), han aparecido diferentes formas de financiar la prima que, sin duda, condicionan las capacidades de competir en el mercado, y que, parece ser se ha convertido en una adecuada opción de búsqueda de la combinación temporal de financiación más adecuada, que permita competir a las entidades desde una posición de ventaja sin renunciar a demasiada rentabilidad.

En la tabla nº 7 se observa lo indicado anteriormente en cuanto al menor crecimiento en 2012 de las modalidades de Prima Nivelada, Prima Natural y Prima Seminatural, con respecto al año 2011.

Como se ha comentado anteriormente, no existen datos anteriores a 2010, por lo que sólo se pueden comparar dos años, aunque la tendencia que se refleja es claramente la que se ha indicado anteriormente.

Tabla 7. Evolución del crecimiento Nº Asegurados, Nº de pólizas y Volumen de Primas Emitidas en % (2011-2012)

AÑO	Crecimiento Nº de Pólizas		Crecimiento Nº Asegurados		Crecimiento Volumen Primas Emitidas	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Prima Nivelada	-0,72	-1,39	-1,46	-2,37	1,89	1,61
Prima Natural	5,06	4,92	6,29	6,75	8,16	5,97
Prima Seminatural	10,54	4,30	7,66	2,20	6,52	5,20
Prima Única	48,20	108,38	49,66	101,80	65,26	197,18
Prima Mixta	15,88	181,36	13,60	180,59	14,90	124,71

Fuente: Elaboración propia con datos de ICEA (El Seguro de Decesos. Estadística 2011-2012)

También en cuanto a la composición de las distintas modalidades, en la tabla nº 8, se observa que el peso de la modalidad de Prima Nivelada que hasta la fecha ha sido la que ha tenido un peso mayor, se sigue manteniendo pero con

una tendencia a que su porcentaje vaya disminuyendo en favor de las nuevas modalidades que han ido apareciendo en el mercado, como son la Prima Única y la Prima Mixta.

Tabla 8. Evolución de la composición de las distintas modalidades de primas con respecto al total de Pólizas, Asegurados y Volumen de Primas en % (2011-2012)

AÑO	Composición Nº de Pólizas		Composición Nº Asegurados		Composición Volumen Primas Emitidas	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Prima Nivelada	86,02	82,68	84,52	80,89	88,34	83,61
Prima Natural	3,80	4,65	4,38	5,58	2,78	3,33
Prima Seminatural	4,16	9,71	4,53	10,62	3,00	7,40
Prima Única	0,16	0,32	0,07	0,14	1,53	4,21
Prima Mixta	5,86	2,64	6,49	2,77	4,36	1,44

Fuente: Elaboración propia con datos de ICEA (El Seguro de Decesos. Estadística 2011-2012)

Existe una clara tendencia por parte de las entidades aseguradoras, con respecto a las modalidades de primas, a tener distintos productos a los que se les aplican modalidades de primas distintas.

Se trata de ampliar la oferta en el seguro de decesos, ya no sólo con distintas opciones sobre la contratación del servicio funerario y de las distintas coberturas y garantías complementarias, sino que también existe la opción de escoger la modalidad de prima que se desea se aplique al seguro de decesos.

Preferentemente las entidades se inclinan por mantener la modalidad de Prima Nivelada incorporando productos con la modalidad de Prima Mixta y últimamente con la modalidad de Prima Única, ésta última enfocada básicamente al segmento de población mayor de 65 años.

Se está pasando de una situación en la que las entidades aplicaban unas modalidades de prima concretas a sus productos, claramente homogénea, optando por una o dos modalidades, siendo normalmente la mayoritaria la opción de la modalidad de Prima Nivelada, a una situación en la que cada vez más, las diversas entidades aseguradoras incorporan nuevos productos con nuevas modalidades, lo que ha provocado no sólo el hecho de que en el mercado existan una mayor variedad de modalidades de primas, sino que esta heterogeneidad también se ha trasladado a las propias entidades aseguradoras que ven de esta forma una manera de competir, ya no sólo con la oferta de los propios productos en cuanto a sus coberturas y garantías sino también a través de la modalidad de prima, con la posibilidad de ofertar un mismo producto pero con aplicaciones de modalidades de prima diversas.

3.3. Aportación a la Cuenta Técnica de los Seguros No Vida

La rentabilidad del seguro de decesos, en los últimos años, se ha mantenido por encima del 10% y siempre por encima de la rentabilidad del conjunto del Total No Vida, tal y como se muestra en la tabla nº 9.

Tabla 9. Evolución del Resultado Cuenta Técnica del seguro de decesos y del Total No Vida (Datos sobre primas imputadas. Negocio Directo)

AÑO	2007	2008	2009	2010	2011	2012
DECESOS	15,3	13,6	12,4	14,5	16,3	13,6
TOTAL NO VIDA	12,4	10,2	10,8	11,9	12,5	10,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA (Anuario del Sector Asegurador. Datos 2012)

Esta situación hace del seguro de decesos uno de los más rentables y que a pesar de la crisis, no sólo mantiene crecimientos tanto de asegurados y de primas, sino que estos crecimientos van asociados a una muy buena rentabilidad.

No es fácil tener tan alta rentabilidad en medio de una crisis que va ya por sexto año de existencia, y que entre otras situaciones provoca una disminución de las contrataciones o una disminución o reducción de las garantías y coberturas contratadas, como así ha sucedido con todos los ramos de no vida, excepto con el seguro de decesos y salud, tal y como se ha comentado anteriormente.

Este comportamiento tan favorable de la rentabilidad del seguro de decesos, se debe también en parte al buen comportamiento de la siniestralidad, que como se podrá observar seguidamente, se mantiene estable con muy pocas fluctuaciones, aunque en 2012 al producirse un leve aumento de ésta ha provocado que la rentabilidad del ramo se haya reducido sensiblemente con respecto a la rentabilidad del año anterior, replegándose incluso por debajo de la media de los últimos seis años (14,28%).

En cambio ni los gastos de administración ni los de adquisición, han tenido influencia destacable en este resultado, dado que como también se puede observar seguidamente, a pesar de que los gastos de adquisición en el seguro de decesos son de los más altos del mercado, por sus características y peculiares canales de comercialización, en su conjunto se mantienen estables.

Hay que tener en cuenta que la rentabilidad se ha mantenido en ratios elevados a pesar de que en el año 2012, las entidades aseguradoras tuvieron que afrontar el hecho del incremento del IVA en lo concerniente al coste de los servicios funerarios, con el correspondiente impacto que esto produjo en la siniestralidad, y que a pesar de ello fue compensado rápidamente por el ramo.

Efectivamente, en el año 2012 y como consecuencia de la entrada en vigor del Real Decreto 20/2012 de, 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad

presupuestaria y de fomento de la competitividad, se incrementó el IVA en los servicios funerarios, lo que implicó una subida de 13 puntos, del 8% al 21%.

El efecto que esto produjo en el sector ha quedado reflejado en la cuenta técnica del ramo en 2012, que ha sufrido un decremento de 2,7 puntos con respecto a 2011.

Además de afectar negativamente a otras variables, como fue el incremento de la prima del seguro, como consecuencia directa del incremento de los costes de los servicios funerarios, con las implicaciones que esto tiene para las entidades con respecto a la nueva producción y al mantenimiento de la cartera.

Esta medida fiscal, aplicada sobre un servicio básico y no de lujo, ha tenido mucha repercusión en el sector, y en este caso, cada entidad aseguradora la ha afrontado en función de sus estrategias comerciales, repercutiendo total o parcialmente, o incluso alguna sin repercutir, el incremento del coste funerario en la prima de la póliza.

3.4. Análisis de los principales gastos (Siniestralidad y Gastos Explotación)

Los datos sobre siniestralidad, gastos de adquisición y gastos de administración y el peso de estas magnitudes sobre el volumen de primas aportan información sobre la eficiencia y rentabilidad del seguro de decesos, tal y como se ha comentado anteriormente.

El ramo de decesos se diferencia del resto de ramos No Vida, en una estructura de costes en la que el gasto de explotación es uno de los más elevados y el porcentaje correspondiente a la siniestralidad uno de los más bajos.

La diferente estructura de gasto que presenta el ramo de decesos respecto de los otros ramos de los seguros no vida tiene su explicación en las características de la producción propias de dicho ramo.

En cuanto a los gastos de explotación, como consecuencia de las peculiares y particulares características de este ramo, como se ha comentado anteriormente, son de los más altos de todos los ramos No Vida, especialmente los gastos de adquisición.

Esto es debido en parte, por la muy importante gestión de administración que realiza la red agencial en el seguro de decesos, que hace que el ratio de gastos de este ramo sea tan elevado.

De todas formas debido al control que de estos gastos están realizando las entidades aseguradoras, a pesar de que realmente sean unos gastos elevados comparados con otros ramos del sector, se consigue una cierta estabilidad de los mismos para que no incidan negativamente en la rentabilidad del ramo, tal como se ha podido observar anteriormente cuando se ha tratado el tema de la cuenta técnica.

El comportamiento de la siniestralidad, también se ha mantenido estable a lo largo de los últimos años (variación de 1,33 puntos entre el valor más bajo y el más alto de la siniestralidad en los últimos seis años).

Además, la siniestralidad del ramo de decesos se ha situado con un 40,90% en 2012, en una de las menores de los ramos no vida junto con la de los ramos de accidentes y responsabilidad civil.

En los próximos años y considerando los datos de la tabla nº 10, la tendencia que puede esperarse es que la siniestralidad se mantendrá en unos valores similares o algo superiores, debido a su comportamiento en los últimos años.

Objetivo que se conseguirá, por un lado, porque las entidades aseguradoras continuarán realizando las labores de control y ajuste sobre los costes de los servicios funerarios, principal factor que influye directamente en los importes de la siniestralidad, como más adelante cuando se trate de los proveedores funerarios se comentará, y por otro porque continuarán poniendo especial atención y control en los gastos de administración y sobre todo en los de adquisición que son los que tienen realmente más peso en la cuenta técnica, como consecuencia de las características específicas de este ramo, que hace que la red agencial realice gestiones de administración y de atención y seguimiento en la prestación de los servicios funerarios por parte de las empresas funerarias.

Por tanto, se espera que el ratio combinado siga manteniéndose estable entre valores comprendidos entre el 75% y 76%, como en los últimos años.

Tabla 10. Evolución de los Gastos, Siniestralidad y Ratio Combinado (%).

AÑO	2007	2008	2009	2010	2011	2012
GASTOS ADMINISTRACIÓN	5,66	4,89	4,92	4,95	5,00	5,10
GASTOS ADQUISICIÓN	28,53	29,25	31,79	30,90	30,30	30,20
SINIESTRALIDAD	40,46	39,90	39,57	39,51	39,80	40,90
RATIO COMBINADO	74,65	74,04	76,28	75,36	75,1	76,2

Fuente: Elaboración propia a partir datos de la DGSFP (Seguros y Fondos de Pensiones. Informes 2003-2012).

Como resumen, y observando los datos de la tabla anterior, el seguro de decesos se caracteriza por la estabilidad en cuanto a los principales gastos (administración, adquisición y siniestralidad); esta estabilidad la proporciona el control que realizan las entidades aseguradoras sobre sus gastos internos, para que éstos no sufran variaciones que puedan afectar negativamente a sus cuentas técnicas y sobre la siniestralidad de la forma que más adelante se comentará.

En cuanto a la siniestralidad, habría que destacar que el seguro de decesos tiene un comportamiento bastante constante y sin grandes variaciones, en los

últimos años, en lo que se refiere al número de asegurados fallecidos, tal como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 11. Nº de asegurados fallecidos y Ratio Nº asegurados fallecidos / Nº de asegurados totales (2010-2012).

Nº DE FALLECIDOS	Nº DE FALLECIDOS			RATIO Nº FALLECIDOS / Nº ASEGURADOS		
	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2010	Año 2011	Año 2012
	201.590	203.469	208.457	1,08%	1,09%	1,08%

Fuente: Elaboración propia a partir datos de ICEA (El Seguro de Decesos. Estadística 2011-2012)

Los datos de la tabla anterior, confirman el hecho de cierta estabilidad de este parámetro en el seguro de decesos, aunque la tendencia es que el número de fallecidos vaya incrementando, como consecuencia de que los asegurados de los tramos de edad avanzada también van incrementando, debido al envejecimiento de la población.

Consecuencia de lo anterior es un envejecimiento de los asegurados de las carteras de decesos.

Este hecho lo corroboran también los datos sobre movimiento natural de la Población española aportados por el INE, en el que el número de defunciones en España a pesar de mantenerse más o menos estable en los últimos años, también tiene una tendencia creciente.

Tabla 12. Nº de defunciones en España (2005-2012).

AÑOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
DEFUNCIONES	387.355	371.478	385.361	386.324	384.933	382.047	387.911	405.615

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (Movimiento Natural de la Población 2005-2012)

De los datos aportados por ICEA, de los asegurados fallecidos en 2012, y de los datos del INE en cuanto al número total de fallecidos en España en ese mismo año, se puede afirmar que del total de defunciones habidas en España en 2012, como mínimo en el 51,39% de los casos la persona fallecida tenía un seguro de defunción y por tanto el servicio funerario fue atendido a través de una entidad aseguradora.

Teniendo en cuenta que el dato aportado por ICEA, se corresponde a una cuota de participación de las entidades aseguradoras que operan el seguro de decesos, de un 88,39%, el dato real de personas fallecidas que estuviesen aseguradas con un seguro de decesos sería superior al indicado anteriormente y

probablemente rondaría el 60%, tal como se estima en algunos estudios realizados por el sector funerario y por UNESPA.

3.5. Canales de Comercialización y Distribución

El canal de comercialización y distribución tiene un efecto directo en la eficiencia del ramo; encontrar la forma más eficaz de distribuir los diferentes productos aseguradores entre los clientes de acuerdo con sus necesidades, es un aspecto fundamental para garantizar un crecimiento estable y duradero del negocio; dependiendo del tipo de seguro que se comercializa y el cliente al que se dirige, el peso que tienen los diferentes canales de distribución varía.

El seguro de decesos tradicionalmente se ha comercializado a través de la red agencial y la importancia de la figura del agente en el seguro de decesos está unida a la propia historia del ramo, dado que este canal permite la asistencia personalizada que es la esencia de este seguro.

Para poder obtener información sobre el potencial de crecimiento de los diferentes canales, resulta interesante comparar las cifras sobre el volumen total de primas intermediadas con el de la nueva producción. De este modo se puede analizar la capacidad de crecimiento de los distintos tipos de mediadores desde el punto de vista de su habilidad para generar nueva producción de pólizas descontando el efecto puramente continuista como serían las renovaciones de cartera.

La tendencia en los últimos años en los ramos de No Vida en general, ha sido que mayoritariamente la comercialización de estos productos se ha realizado a través de los agentes y de los corredores; en 2011 el volumen total de negocio de estos dos canales fue del 35,28% y 24,78% respectivamente, seguido del canal bancaseguros con una cuota del 10,23%.

Respecto a la nueva producción, la comercialización de los productos de los ramos de No Vida, también mayoritariamente se ha realizado a través de los agentes y corredores, pero en este caso el peso mayor lo tiene el canal corredores con un 36,88%, frente a un 28,10% del canal agencial y de un 14,14% del canal bancaseguros.

El seguro de decesos no se ha desmarcado de esta actuación y su tendencia, en cuanto a sus canales de comercialización en los últimos años, también ha estado marcada por la preponderancia de un canal sobre el resto.

Se trata de un canal tradicional que desde el inicio de la comercialización del seguro de decesos como tal, ha sabido adaptarse a la evolución de las necesidades de la sociedad, manteniéndose siempre como factor fundamental en la comercialización de este seguro tan peculiar, por haber hecho de la asistencia personal y familiar su principal valor. El seguro de decesos así lo demandaba.

Tradicionalmente, el seguro de decesos ha sido un ramo distribuido por agentes, porque para su venta se precisa de un asesoramiento personalizado y profesional, que sólo pueden ofrecer los agentes y corredores.

Este canal ha sabido asegurar a una parte importante de la población, pero la aparición de nuevos canales de distribución para acceder a sectores de la población a los que todavía no ha llegado el seguro de decesos, ha provocado que haya un cambio de tendencia en los canales de distribución de este producto.

La aparición del canal bancaseguros que ha surgido con una gran fuerza y que hasta hace pocos años no prestaba demasiada atención a este seguro, tendrá un papel importante en el futuro del seguro de decesos como canal de distribución.

En los datos que aparecen en la tabla nº 14, puede observarse que el canal bancaseguros ha empezado a darse cuenta de que se trata de un seguro con un potencial muy importante y con una rentabilidad también a tener en cuenta.

El canal agencial ha sido y es el que acapara la mayor cuota de mercado, tanto desde el punto de vista del volumen total de negocio, como de nueva producción, aunque se observan leves cambios en cuanto a las cuotas de mercado en ambos indicadores, tal y como se puede observar en las tablas nº 13 y nº 14.

Analizando los datos de dichas tablas, se detecta que se está produciendo un cambio significativo en los últimos años en cuanto al peso de cada uno de los canales, sobre todo con respecto a la nueva producción, ya que se observa que el peso del canal agencial paulatinamente, año tras año, va disminuyendo su cuota, mientras que el canal banca seguros cada vez va adquiriendo un peso mayor, incluso superior al de canal corredores.

Tabla 13. Cuota de Mercado. Volumen total de Negocio. Seguro Decesos (2007-2011).

AÑO	Agentes exclusivos		Agentes vinculados		OBS exclusivos		OBS vinculados		Corredores		Oficinas de la Entidad		Portal Internet		Otros Canales	
	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %
2007	79,98	82,12	--	--	3,33	1,08	--	--	1,17	0,97	14,83	14,93	0,05	0,07	0,64	0,83
2008	74,72	77,07	1,28	1,14	0,29	0,16	1,05	0,18	1,05	0,95	21,56	20,46	0,00	0,00	0,05	0,05
2009	73,27	75,28	0,14	0,13	0,91	0,09	1,28	0,37	1,29	1,10	21,17	20,18	0,01	0,00	1,94	2,84
2010	72,45	74,23	0,17	0,17	0,90	0,07	1,46	0,74	1,59	1,36	20,99	20,03	0,01	0,01	2,43	3,40
2011	69,42	73,55	0,42	0,15	0,72	0,11	2,18	1,07	4,23	1,39	21,22	18,45	0,02	0,01	1,80	3,27

Fuente: Elaboración propia a partir de la DGSFP (Seguros y Fondos de Pensiones. Informes 2009-2012).

Tabla 14. Cuota de Mercado. Nueva Producción de Negocio. Seguro Decesos (2007-2011)

AÑO	Agentes exclusivos		Agentes vinculados		OBS exclusivos		OBS vinculados		Corredores		Oficinas de la Entidad		Portal Internet		Otros Canales	
	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %
2007	87,94	89,17	--	--	4,03	2,35	--	--	1,97	2,04	5,74	6,17	0,10	0,07	0,24	0,20
2008	86,53	88,09	1,44	1,08	0,68	0,45	1,18	0,78	2,75	2,57	7,18	6,84	0,02	0,03	0,22	0,17
2009	81,57	83,08	0,16	0,22	0,02	0,01	3,38	3,03	5,13	3,20	9,19	9,61	0,06	0,04	0,49	0,82
2010	73,24	78,41	0,19	0,23	3,70	1,55	7,02	8,48	8,72	3,76	6,02	6,35	0,12	0,08	0,99	1,13
2011	75,44	76,39	0,34	0,13	2,80	0,42	5,05	11,49	7,75	3,48	7,23	6,42	0,13	0,10	1,26	1,57

Fuente: Elaboración propia a partir de la DGSFP (Seguros y Fondos de Pensiones. Informes 2009-2012).

En cinco años, tal y como se puede observar en la tabla nº 14, en lo que se refiere a la nueva producción, el canal agencial ha pasado de una cuota del volumen total de primas del 89,17% (agentes exclusivos más agentes vinculados) a una cuota del 76,52%, mientras que el canal bancaseguros ha pasado de una cuota del 2,35% a una cuota del 11,91%.

En definitiva, la distribución y comercialización de los productos aseguradores en general ha cambiado y a pesar de que el seguro de decesos como se ha comentado anteriormente tiene sus particularidades, también se ha visto afectado con este cambio de tendencia, apareciendo una mayor variedad de canales (operador bancaseguros, internet, etc.), a pesar de que el canal agencial sigue y seguirá siendo el que tiene el peso más importante.

A pesar de la leve tendencia indicada anteriormente, la mayor afectación se refiere al canal bancaseguros que ha aprovechado su posición privilegiada con sus clientes para dirigirse a la población de edad más avanzada para ofertarles básicamente, seguros de decesos a prima única, lo que ha generado por un lado que los productos de esta modalidad de prima hayan experimentado un crecimiento importante, tal como se ha mostrado cuando se ha tratado el tema de la evolución del negocio en el sector y por el otro que este canal también se esté posicionando dentro de los canales que distribuyen este tipo de seguro.

Llegados a este punto, habría que plantear que un objetivo de futuro del canal de comercialización de este seguro debe ser la mejora constante y permanente del canal agencial, que actualmente está presente en más del 75% de las contrataciones.

Este canal permite la asistencia personaliza que es fundamental en el seguro de decesos; por tanto debe continuar profesionalizándose y adaptándose a los nuevos procedimientos de venta, en las que la venta de la propia entidad aseguradora como marca, el servicio y las propias garantías y coberturas del seguro, que actualmente no son sólo ya las exclusivas de un enterramiento, son las claves del éxito.

Hay que tener en cuenta que en la actualidad, la comercialización y distribución del seguro de decesos es un factor de gran importancia estratégica, con una fuerza y efectos en el ámbito organizativo y económico importantes.

La comercialización y distribución, y sobre todo en el seguro de decesos, no debe entenderse sólo como una acción a la que debe recurrirse exclusivamente para hacer llegar el producto a los asegurados, sino que se le debe asociar un valor añadido muy importante, la asistencia personalizada.

Debe entenderse como una acción cuyo resultado debe convertirse en un factor de relevancia en el éxito de este producto, teniendo presente además el fuerte componente de asistencia personalizada que este tipo de seguros tradicionalmente tiene asociada y que se manifiesta en la figura del agente.

La profesionalización y continua formación del canal agencial es vital, como consecuencia de la transformación que está sufriendo este ramo, y propiciará que el seguro de decesos continúe teniendo el crecimiento que ha tenido hasta la fecha.

De todas formas el mayor o menor éxito de las entidades aseguradoras en este ámbito dependerá mucho de sus culturas corporativas y de la adopción o no de políticas innovadoras, más vanguardistas que conservadoras.

El seguro de decesos tiene en sí mismo una complejidad que precisa de una amplia y experimentada estructura, muy difícil de constituir para la comercialización y gestión del negocio. Por eso en general se apuesta por el canal tradicional agencial, dado que su participación se considera, hoy por hoy, indispensable si lo que se pretende es prestar servicios personalizados y de calidad. Es importante que se potencie este canal con apoyos tecnológicos y con una formación adecuada que profesionalice aún más su excelente labor.

Lo anterior no implica que el sector esté cerrado a nuevos canales (internet, venta telefónica, bancaseguros, etc.), que puedan acercar la oferta a mayor número de clientes, pero no deja de ser consciente que detrás de cualquier canal debe existir una organización capaz de dar un servicio y asistencia personalizada y de calidad. La dificultad de los nuevos canales no radica en la complejidad técnica sino en lo que significa realmente el seguro para el cliente.

El seguro disminuye la incertidumbre y garantiza la tranquilidad, y esto no es un concepto económico, sino psicológico y por eso es muy difícil que esa tranquilidad la garantice una venta no personalizada (venta telefónica o internet) u cualquier otro canal no especializado y no formado convenientemente.

3.6. Nivel de concentración del sector

El seguro de decesos, actualmente, es el ramo que muestra una de las mayores concentraciones, tanto en las cinco primeras entidades (75,21% del volumen total de primas del sector), como en las diez primeras (87,52%). Se debe destacar el hecho de que una parte muy importante del negocio está en manos

de sólo tres entidades (68,98%) y el resto de entidades (54) se reparten el 31,02% restante.

La concentración en el sector se puede matizar si atendemos a los datos de los últimos 7 años. Como vemos en la tabla nº 15 el porcentaje sobre el volumen de primas de las primeras cinco y diez entidades está descendiendo levemente, así como el número de entidades que operan en el sector.

Esta pérdida continuada de la cuota de mercado de las cinco primeras entidades del sector, aunque pequeña puede explicarse por la madurez del mercado y las consiguientes dificultades para aumentar el número de asegurados y por tanto las primas por encima de los valores de las actualizaciones de las ya existentes en las carteras.

Una entidad grande tiene crecimientos naturales y los crecimientos naturales en España son negativos, por lo que los incrementos se producirán muy lentamente; sólo mediante adquisiciones de otras compañías se puede crecer de una forma rápida.

El número de entidades ha ido descendiendo paulatinamente desde las 76 que operaban en 2001, hasta las 57 que operan en la actualidad.

Este descenso en el número de entidades se ha producido principalmente debido a la reestructuración del sector que se viene realizando sobre todo desde el año 1999, cuando entró en vigor el ROSSP con las obligaciones de solvencia comentadas en el apartado dedicado a la legislación. Este proceso tiene como resultado un sector con un menor número de entidades pero más solventes.

La necesidad de alcanzar una dimensión suficiente que permita operar en el mercado en estas condiciones ha provocado en estos años el descenso del número de entidades como consecuencia de, en primer lugar, por entidades especializadas en el ramo con pequeño tamaño o con presencia en mercados provinciales, que se fusionan con la finalidad de ganar competitividad y ampliar sus mercados potenciales. En segundo lugar por la adquisición de compañías especializadas en decesos por parte de entidades aseguradoras que no operaban en dicho ramo. Por esta vía la entidad aseguradora entra en el ramo y diversifica su oferta de productos.

En la tabla nº 15 se puede observar lo indicado anteriormente en cuanto a la evolución del volumen de negocio, a través de distintos tramos que van agrupando a las distintas entidades en función de la importancia del puesto que ocupan con respecto a su cuota de mercado.

La enorme concentración de cuota de mercado que llegaron a acaparar las cinco primeras entidades con un 80,89% en 2006, refleja que se trata de un ramo altamente especializado y con importantes barreras de entrada; esta alta concentración se habría producido como consecuencia de que tradicionalmente las entidades generalistas se habían abstenido de entrar en este ramo.

Tabla 15. Cuota de Mercado. Clasificación de Entidades por Volumen de Negocio. Seguro Decesos (2006-2012)

SEGURO NO VIDA ENTIDADES CLASIFICADAS POR VOLUMEN DE PRIMAS DEVENGADAS. SEGURO DIRECTO	% S/ TOTAL DE PRIMAS						
	AÑOS						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
5 PRIMERAS ENTIDADES	80,89%	79,47%	77,31%	77,48%	76,96%	76,88%	75,21%
10 PRIMERAS ENTIDADES	91,97%	90,87%	89,59%	88,81%	88,10%	88,57%	87,52%
15 PRIMERAS ENTIDADES	96,22%	95,55%	94,68%	94,06%	93,73%	93,93%	93,95%
25 PRIMERAS ENTIDADES	98,74%	98,66%	97,43%	98,13%	98,20%	97,10%	98,44%
50 PRIMERAS ENTIDADES	99,95%	99,95%	99,67%	99,88%	99,88%	99,59%	99,97%
75 PRIMERAS ENTIDADES	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
TOTAL ENTIDADES	64	64	58	64	61	59	57

Fuente: Elaboración propia a partir de la DGSFP (Memoria estadística Anual Entidades aseguradoras 2006-2011 y Boletín de información trimestral cuatro trimestre 2012).

En la última década se ha producido un cambio de tendencia y el seguro de decesos ha empezado a ser visto como un ramo altamente rentable y han sido varias las entidades que se han introducido en el mercado con el objetivo de poder abarcar una parte del mismo.

Una de las formas utilizadas fue a través de adquisiciones o fusiones por parte de entidades de seguros generales de entidades especializadas en el seguro de decesos, como ya se ha indicado anteriormente, lo que también ha provocado que el número total de ellas en el ramo de decesos se haya reducido a lo largo de los últimos años hasta las 57 que operan actualmente.

Si se profundiza más sobre el nivel de concentración de este sector, se observa que la cuota de mercado de las tres primeras entidades del ranking, según datos de ICEA (Anuario del sector asegurador. Datos 2012), acaparan el 67,11% del mercado.

El resto de las 54 entidades aseguradoras de decesos se reparten el 32,89% de cuota de mercado restante y de ellas la que tiene una cuota más alta es del 3,70%

A pesar de los leves movimientos en el mercado de decesos, se continúa y se continuará con la misma tendencia que en los últimos años, es decir, tres grandes entidades seguirán acaparando el mercado y el resto intentarán ir ganando cuota pero siempre a mucha distancia de las primeras.

4. Análisis de la evolución de la póliza del Seguro de Decesos

Antes de analizar el producto de decesos actual (garantías, coberturas, modalidad de prima, perfil del asegurado) y sus tendencias de futuro sería conveniente hacer un breve recorrido desde sus inicios, para entender el porqué este seguro se ha convertido en la actualidad en el que atesora mayor número de asegurados, convirtiéndose en el ramo con mayor penetración en el mercado y por consiguiente la modalidad de seguro más contratada por la población española.

El seguro de decesos cumple actualmente dos objetivos, el primero es el de cubrir una pérdida patrimonial como consecuencia del coste económico que supone un fallecimiento, en cuanto a todos los gastos asociados a la prestación del servicio funerario; el segundo es que reduce la inseguridad e inquietud al asegurar que la propia prestación del servicio funerario, con todo lo que conlleva su organización, asesoramiento, asistencia personal, profesional y especializada, se desarrollará de una forma correcta y con la máxima calidad en el servicio; por tanto el seguro de decesos se sigue caracterizando por ser principalmente un seguro de prestación de servicios, por el cual la entidad aseguradora se hace cargo de los trámites y de los gastos relacionados con el ritual funerario.

4.1. La póliza del Seguro de Decesos: sus fases

El seguro de decesos se ha adaptado y evolucionado con los tiempos y transformado con los cambios de hábitos de la sociedad, que han provocado que este seguro haya pasado por diversas fases hasta llegar a la actual, sin que ésta sea un final de etapa sino que el seguro de decesos debe ir evolucionando y adaptándose a las nuevas necesidades de los clientes.

Si observamos el seguro de decesos, desde sus inicios, podríamos establecer varias fases claramente diferenciadas en su evolución y que han hecho que se transforme de un seguro de decesos “puro” a un seguro de “asistencia familiar”. Esta transformación como consecuencia de la evolución de los ritos funerarios y de las necesidades sociales del momento, han llevado también a modificar la denominación y configuración de esta modalidad aseguradora para hacerla más atractiva a los clientes; hoy en día la mayoría de entidades aseguradoras que operan en este ramo hablan más bien de “seguro de asistencia familiar” con denominaciones específicas en cada entidad, que no tienen la connotación negativa inherente al antiguo seguro de enterramiento o “de los muertos”.

A continuación se describen las fases en la evolución del seguro de decesos:

1. Primera fase:

En sus inicios, a principios del siglo XX, estaríamos ante un seguro en el que el objeto del mismo es cubrir básicamente una necesidad económica generada por el fallecimiento de un familiar. A principios del siglo XX no había liquidez en

las familias para pagar el entierro y en muchos casos se tenía que hacer una colecta entre amigos y familiares, o pagar semanalmente lo que antiguamente se denominaba una "igualada", no regulada legalmente, al funerario.

De esta necesidad socioeconómica y con el propósito de garantizar esas aportaciones surgió este seguro, mediante el cual a través del pago de pequeñas cuotas, la entidad aseguradora se hacía cargo de pagar el entierro, con total garantía.

En esta primera fase el seguro sólo cubría los gastos del sepelio y su denominación era de seguro de enterramiento.

2. Segunda fase:

Esta fase correspondería desde los años 60 hasta el final del siglo XX. En esta época se produce un aumento de la demanda de nuevos servicios, como consecuencia de cubrir nuevas necesidades solicitadas por los clientes, por lo que el seguro de decesos tuvo que adaptarse y adecuar los servicios a una sociedad que exigía nuevas prestaciones.

En estos años se producen una serie de cambios en la sociedad, como el fenómeno de la emigración de españoles a otros países en busca de empleo, la motorización de la sociedad española con lo que se empiezan a producir más desplazamientos y los fallecimientos empiezan, cada vez más, a producirse lejos de la población de residencia o nacimiento. Por ello surge la necesidad de cubrir el servicio de traslado.

También hay que tener en cuenta que los velatorios de los difuntos empiezan, cada vez, a ser más complicados poder realizarlos en las viviendas o en los hospitales como se venía realizando hasta la fecha, lo que implicó que surgiera la necesidad y se potenciara el servicio de tanatorio.

En esta época (1964), la iglesia católica española levanta la prohibición respecto a la práctica de la incineración como fórmula alternativa a la inhumación tradicional, por lo que empiezan a aparecer los primeros crematorios en los cementerios y como consecuencia de ello surge la necesidad de cubrir el servicio de incineración.

En esta segunda fase, el seguro de decesos además de cubrir los gastos ocasionados por el sepelio cubre una serie de nuevos servicios que han surgido como consecuencia de las exigencias de la sociedad con respecto a nuevas necesidades, como pueden ser la repatriación y el traslado, el servicio de tanatorio o el servicio de incineración. Todos estos nuevos servicios están relacionados directamente con el servicio funerario.

En esta fase la denominación de este seguro pasa ser seguro de decesos.

3. Tercera fase:

Esta fase correspondería desde finales del siglo XX hasta nuestros días y se caracteriza porque con la evolución del seguro de decesos, éste ha perdido totalmente el carácter económico y tradicional al que correspondían las antiguas pólizas de entierro dirigidas a segmentos de población de medio y bajo

poder adquisitivo, para convertirse en un seguro actualizado de prestación de servicios, donde predomina el concepto asistencial; es un producto no sólo pensado para hacer frente a una situación cierta e imprevisible, como es el fallecimiento, sino que además dan respuesta a muchas necesidades asistenciales que afectan al núcleo familiar en su conjunto al que se dirige este seguro, como pueden ser hospitalizaciones, accidentes, asistencia jurídica, asistencias post-hospitalarias, etc.

En esta fase este seguro pasa a ser un seguro de asistencia familiar, en el que cada entidad le asigna una denominación en la que en la mayoría de los casos no aparece el literal de “decesos” y si el de “Asistencia Familiar”, “Universal Familiar”, “Todo Previsto”, “Universal Previsión”, “Protección Familiar”, “Profamilia”, etc.

4.2. Las garantías y coberturas de la póliza del Seguro de Decesos: servicio asistencial frente a indemnización

Lo que tradicionalmente se tramitaba como indemnizaciones por tratarse de un seguro finalista son ahora prestaciones de servicios garantizados en las pólizas. El ramo de decesos ha llegado a convertirse en el seguro asistencial por excelencia.

Como consecuencia de la evolución comentada anteriormente, el seguro de decesos se convierte en un seguro que cubre cada vez más un mayor número de necesidades demandadas por la sociedad y que están directamente relacionadas con la asistencia en su sentido más amplio; se ha pasado de un seguro exclusivamente indemnizatorio, básicamente se cubría una necesidad económica, a un seguro básicamente asistencial, en la que la indemnización sólo se produce en casos muy puntuales y bajo circunstancias especiales.

A pesar de que no debe olvidarse de que la garantía principal del seguro de decesos es la prestación del servicio funerario, es decir, de todas las gestiones y trámites que conlleva el ritual funerario, incluido el coste económico, el seguro de decesos ha evolucionado y seguirá evolucionando hacia una visión más global que contemple tanto las necesidades de asistencia y protección familiar que se puedan producir tanto antes, como durante y después del fallecimiento.

Estas coberturas podrían agruparse en dos grupos; el primero haría referencia a todas aquellas coberturas que tienen que ver directa o indirectamente con el riesgo principal del fallecimiento y en el segundo las que no tienen ninguna relación con el riesgo principal y son coberturas totalmente ajenas a la prestación de un servicio funerario.

En el primer grupo podrían encuadrarse las siguientes: asistencia jurídica y legal (tramitación de pensiones, impuesto de sucesiones, herencias, etc.), la asistencia sanitaria (apoyo psicológico en el proceso de duelo, etc.), la asistencia en viaje (repatriación), etc.

En el segundo grupo encontraríamos las siguientes: accidentes, hospitalización, enfermedad y coberturas y garantías relacionadas con la asistencia de

diversa índole (servicios relacionados con la dependencia, acceso a la medicina privada con descuentos en las tarifas, asesoramiento médico telefónico, asesoramiento jurídico familiar, etc.)

El abanico de la oferta de garantías complementarias es muy extenso, existiendo muchas de ellas que son similares entre todas las entidades y otras que son exclusivas de alguna de ellas, por su novedad o gran innovación, como pueden ser los “ecofunerales” o la conservación del ADN del fallecido, entre otras.

Todas las entidades, independientemente de las garantías o coberturas que tengan sus productos, en todos los casos lo que se busca es aportar mayor valor añadido al producto y que se pueda utilizar de forma inmediata, sin necesidad que tenga que ocurrir el óbito para que pueda utilizarse ya que ésta es una demanda generalizada de los clientes y que todas las entidades tienen muy en cuenta.

Las distintas entidades que operan en este ramo, como se ha comentado anteriormente, han ido incorporando en este producto una serie de coberturas y garantías complementarias, de toda índole muchas de ellas totalmente ajenas a la cobertura principal. A continuación se muestra una tabla con las garantías principales del seguro de decesos y algunas de las múltiples coberturas complementarias que se pueden encontrar en la diversa oferta de las distintas entidades.

Tabla 16. Coberturas seguro de Decesos

COBERTURAS PRINCIPALES DE DECESOS	
Prestación de un servicio funerario.	
Tramitación y gestión	
COBERTURAS COMPLEMENTARIAS DE DECESOS	
Asesoría fiscal, jurídica y legal.	Medicina alternativa/homeopatía.
Asistencia en viaje.	Óptica.
Asistencia médica baremada y servicio de información médica.	Orientación médica telefónica.
Asistencia psicológica.	Prevención y mejora de la salud.
Asistencia sanitaria urgente por accidentes domésticos.	Recogida y entrega de documentos.
Cirugía estética.	Reconocimiento médico y trámites para la renovación del carnet de conducir.
COBERTURAS COMPLEMENTARIAS DE DECESOS	
Cirugía laser ocular.	Reproducción (tratamientos de fertilidad/preparación al parto)
Conservación del ADN.	Servicio de tanatorio
Cuidado y asistencia a mayores, personas enfermas y niños.	Servicio dental
Gestiones y gastos necesarios para el traslado del fallecido.	Teleasistencia domiciliaria

Fuente: ICEA. (Preparando el futuro del seguro: OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE SEGUROS PARA PARTICULARES. Documento nº 218 – Septiembre 2012).

Como puede observarse en la tabla anterior, actualmente existen en el mercado productos de decesos que además de su cobertura principal, han ido incorporando una serie de nuevas coberturas, convirtiéndolo en un seguro de asistencia personal para los miembros de la familia, un multirriesgo familiar que además del riesgo básico, incorpora y abarca nuevas garantías con la filosofía de ser un seguro de prestación de servicios con coberturas cada vez más completas, debido a los cambios que se han ido produciendo en los hábitos de la sociedad, que cada vez demanda más servicios y menos indemnizaciones o prestaciones para cubrir los gastos de enterramiento, evolucionando hacia una demanda de coberturas asistenciales.

No se quiere dinero para solucionar problemas, se demanda soluciones a los problemas y que estas soluciones se apliquen con la máxima rapidez en su gestión y exquisita calidad en el servicio.

En estos momentos no se puede concebir un seguro de decesos sin que lleve asociada alguna cobertura de asistencia; sin embargo existen grandes diferencias entre las coberturas que cada entidad incorpora a sus productos.

Los argumentos comerciales que utiliza cada entidad son distintos y éstos se intentan ajustar a la evolución social comentada anteriormente y a la mejora de la calidad de vida que ha condicionado notablemente las garantías de estas pólizas y que ha llevado a las distintas entidades a convertir a este seguro en un seguro de asistencia, teniendo siempre muy en cuenta la esencia de éste ya que en caso contrario existe el peligro de que con el paso de los años este ramo vaya perdiendo su verdadera identidad.

Como se ha podido comprobar en la exposición anterior, el seguro de decesos ha tenido una evolución acorde con los cambios en los hábitos de consumo que se han producido en la sociedad española. El ramo de decesos ha adaptado sus coberturas, sin prescindir de su naturaleza de seguro familiar, para satisfacer las necesidades de sus asegurados a través de la modernización de los productos, con coberturas que aportan valor añadido y que pueden utilizarse de forma inmediata sin que ocurra el riesgo principal.

La tendencia de futuro de este producto, seguirá en esta misma dirección, siendo el seguro de decesos cada vez más competitivo, incorporando ya todo tipo de coberturas y garantías, no ya las de carácter finalista, sino coberturas que puedan ser usadas asiduamente y de manera frecuente e inmediata.

El futuro del ramo está en una constante evolución para dar respuesta personalizada a las necesidades que les vayan surgiendo a los asegurados, es decir, deberá convertirse cada vez más en una póliza enfocada a la familia.

Uno de los principales retos del ramo será continuar ofreciendo atención permanente a los asegurados a través de un producto integral que se adapte a las necesidades específicas de cada familia, con coberturas de salud, de defensa jurídica, de asistencia, etc.; y sólo será posible utilizando estrategias que pasen por la continua modernización de los productos y de la continua potenciación del concepto de asistencia, y siempre desde la perspectiva de la rentabilidad.

Sólo de este modo y desde una idea amplia del concepto de asistencia se logrará conseguir productos y coberturas más imaginativos, para poder seguir manteniendo los crecimientos que ha tenido hasta la fecha este ramo, y también poder captar a sectores o segmentos del mercado no habituales en el mismo.

5. Los asegurados del Seguro de Decesos: mitos y leyendas

Dada la alta penetración de este seguro en la población española estamos ante un mercado maduro (más del 40% de la población está asegurado), y por ello para su desarrollo es necesario identificar e innovar en nuevos segmentos y nichos de mercado.

Los dos primeros informes específicos sobre el seguro de decesos realizados por ICEA, como ya se ha comentado anteriormente, han aportado estadísticas pormenorizadas del ramo, aportando datos objetivos que han revelado lo incierto de algunas afirmaciones sobre el seguro de decesos, tal y como se indica en el informe realizado por UNESPA “Memoria Social del Seguro Español. 2012”, que precisamente se ha basado en dichos datos.

Mediante los dos informes anteriores puede comprobarse que las afirmaciones sostenidas por algunos sobre que el seguro de decesos, es un seguro que sólo tiene interés para personas de edades relativamente avanzadas y que el seguro de decesos al ser un seguro que se va encareciendo con el paso del tiempo, impide que siga siendo suscrito por las personas en edades más avanzadas, no son ciertas. Las dos afirmaciones anteriores son incorrectas, y buena prueba de ello se muestra seguidamente mediante la tabla nº 17 sobre la composición por edades del seguro de decesos y la tabla nº 18 sobre el nivel de penetración del seguro de decesos por tramos de edades.

De los datos anteriores se puede afirmar que cerca del 20% de los asegurados de decesos son menores de 25 años. No hay que olvidar que este tipo de seguros son mayoritariamente contratos de seguros de grupo de índole familiar, lo que permite que existan asegurados jóvenes o muy jóvenes que al formar parte de la unidad familiar también son incluidos en este tipo de pólizas.

Tabla 17. Composición por tramos de edades de los asegurados de decesos (2011-2012)

TRAMOS DE EDAD	COMPOSICIÓN ASEGURADOS		TRAMOS DE EDAD	COMPOSICIÓN ASEGURADOS	
	2011	2012		2011	2012
< DE 5 AÑOS	2,25%	2,22%	DE 50-54 AÑOS	7,14%	7,83%
DE 5 – 9 AÑOS	3,30%	3,35%	DE 55-59 AÑOS	6,72%	6,88%
DE 10-14 AÑOS	3,58%	3,61%	DE 60-64 AÑOS	6,44%	6,50%
DE 15-19 AÑOS	4,09%	3,96%	DE 65-69 AÑOS	5,84%	6,04%
DE 20-24 AÑOS	5,06%	4,65%	DE 70-74 AÑOS	4,78%	4,71%
DE 25-29 AÑOS	6,22%	5,95%	DE 75-79 AÑOS	4,76%	4,72%
DE 30-34 AÑOS	8,02%	7,68%	DE 80-84 AÑOS	3,40%	3,53%
DE 35-39 AÑOS	8,68%	8,67%	> 85 AÑOS Y MÁS	2,64%	2,79%
DE 40-44 AÑOS	8,32%	8,35%	TOTAL	100	100
DE 45-49 AÑOS	8,15%	8,25%			

Fuente: ICEA. El Seguro de Decesos. Estadística año 2011 y 2012

Por lo que se refiere a la composición del seguro de decesos por tramos de edad, la tabla anterior muestra que no hay una variación significativa en los dos años de la muestra (2011- 2012), y que según la distribución de asegurados por tramos de edad, el tramo que mayor número de asegurados registra, en ambos años, es el de 35-39 años.

La segunda afirmación que los datos de estas tablas muestran que tampoco es correcta, es el hecho de que el seguro de decesos al encarecerse con el paso del tiempo, impide que siga siendo suscrito por las personas en las edades más avanzadas.

Tabla 18. Penetración del seguro de decesos por tramos de edades (2011-2012)

TRAMOS DE EDAD	PENETRACIÓN DEL SEGURO DE DECESOS (%)		TRAMOS DE EDAD	PENETRACIÓN DEL SEGURO DE DECESOS (%)	
	2011	2012		2011	2012
< DE 5 AÑOS	17,7%	17,7%	DE 45-49 AÑOS	44,2%	44,0%
DE 5 – 9 AÑOS	27,2%	27,1%	DE 50-54 AÑOS	47,1%	46,6%
DE 10-14 AÑOS	31,8%	31,7%	DE 55-59 AÑOS	48,7%	48,7%
DE 15-19 AÑOS	35,0%	34,6%	DE 60-64 AÑOS	50,6%	50,7%
DE 20-24 AÑOS	37,6%	37,9%	DE 65-69 AÑOS	53,2%	52,9%
DE 25-29 AÑOS	36,9%	37,1%	DE 70-74 AÑOS	51,7%	52,8%
DE 30-34 AÑOS	38,4%	38,1%	DE 75-79 AÑOS	52,5%	51,6%
DE 35-39 AÑOS	41,2%	40,7%	DE 80-84 AÑOS	50,5%	51,3%
DE 40-44 AÑOS	41,9%	41,8%	> 85 AÑOS Y MÁS	46,8%	47,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA. El Seguro de Decesos. Estadística año 2011 y 2012

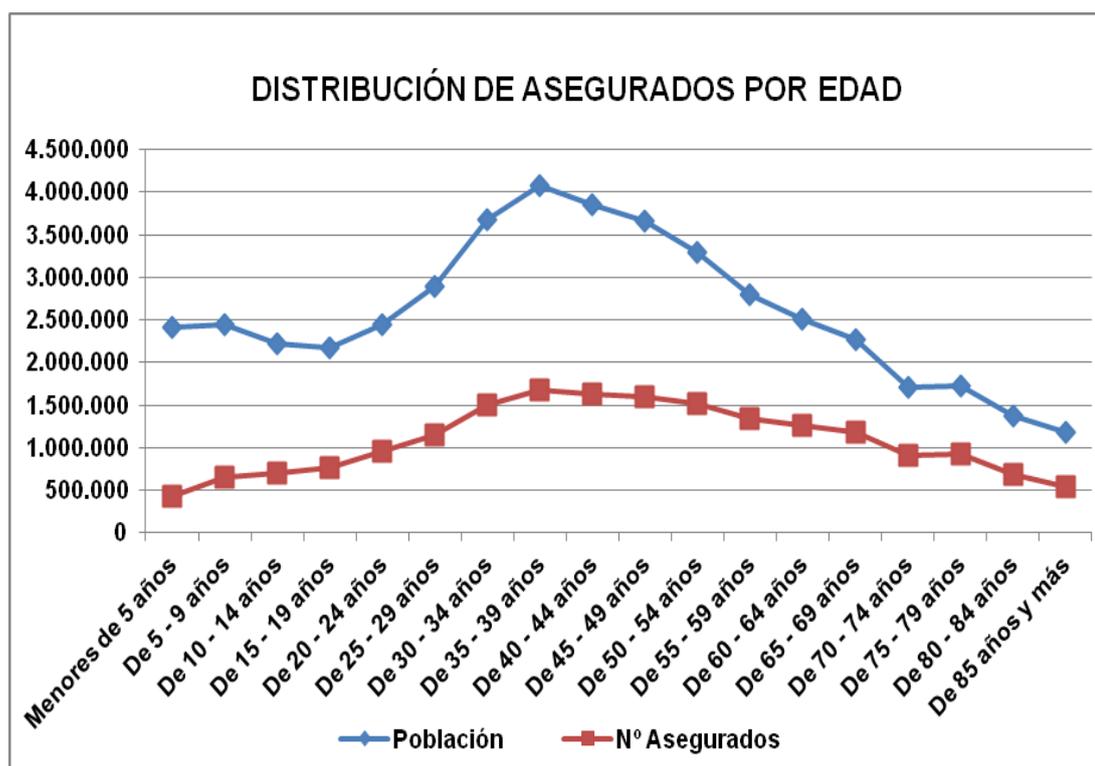
Como muestra la tabla nº 18 anterior, a partir de los 60 años es cuando existe una mayor penetración de este seguro en la población española, superando en todos los tramos el 50%, excepto en el de más de 85 años que está en un 47%.

Además, con los datos recogidos en los informes mencionados, se ha comprobado que el 83,61% de las primas cobradas por el seguro de decesos los son bajo la modalidad de prima nivelada, que hace irrelevante el avance de la edad en el precio del seguro.

También es muy significativo el hecho de la comparación entre la población española y los asegurados de decesos, que se muestra en el informe de UNESPA “Memoria Social del Seguro 2012”.

En dicho informe se incide en la sorprendente similitud entre ambos indicadores, tal y como se puede comprobar en el siguiente gráfico; comparando las dos series del gráfico se observa que tanto la población española, como los asegurados de decesos tienen una distribución similar, excepto en los primeros tramos de edad, en los que sí que puede apreciarse una tendencia distinta.

Gráfico 1. Distribución de asegurados por tramos de edad (2012)

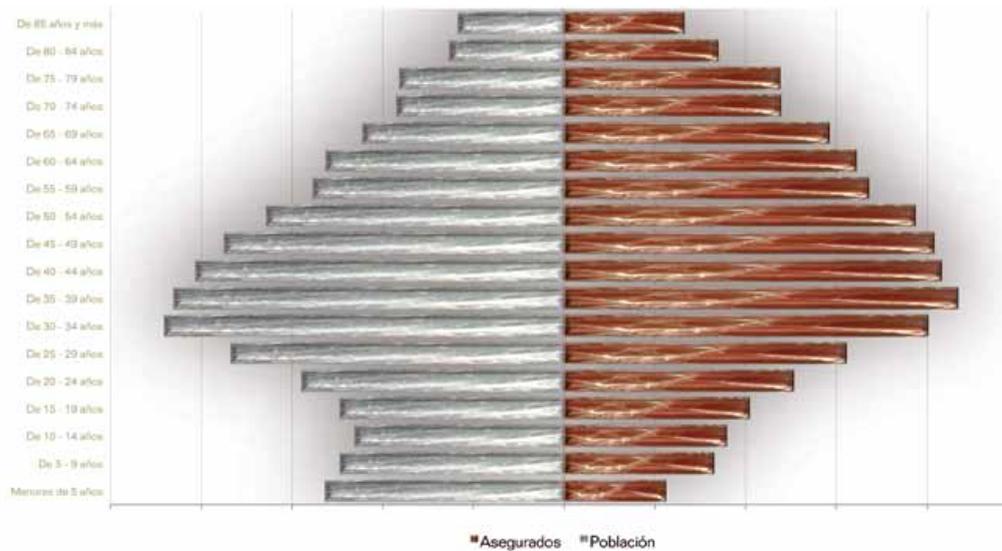


Fuente: Elaboración propia a partir de datos ICEA. El Seguro de Decesos. Estadística año 2012 y datos del INE.

Lo reflejado en la gráfica anterior, queda claramente confirmado cuando se dibujan y comparan las pirámides de población española y la de asegurados de decesos.

En el gráfico 2 siguiente se puede apreciar la sorprendente similitud entre las dos pirámides y sólo en los primeros tramos de edad, se observan diferencias realmente significativas entre ambas pirámides.

**Gráfico 2. Pirámides comparadas de la población española y los asegurados de Dece-
sos.**



Fuente: UNESPA. Memoria Social del Seguro Español. Año 2012

Actualmente, según el conjunto de todos los datos anteriores, ningún tramo de edad tiene una tasa de aseguramiento inferior al 15% y a medida que se va avanzando en los tramos de edad, la tasa va aumentando ligeramente hasta alcanzar un máximo del 52,9% en el tramo de edad de 65 a 69 años, manteniéndose dicha tasa estabilizada a partir de los 70 años.

6. El Seguro de Decesos: desarrollo y crecimiento en un mercado maduro

La situación actual del mercado de decesos es la que se ha dibujado anteriormente y a pesar de que se trate de un mercado maduro, su desarrollo irá ligado ineludiblemente a la innovación.

Innovación en cuanto a nuevos segmentos y nichos de mercado, a nuevas coberturas y garantías, y a los canales de distribución y comercialización que se vayan a utilizar.

El ramo de decesos se ha mantenido con crecimientos durante muchos años, a pesar de la madurez del mercado, y de no haber existido demasiada innovación en el producto, permaneciendo sin evolucionar en su planteamiento como seguro de prestación de servicios funerarios.

Es en la última década en la que sí que ha habido los cambios más significativos que han hecho evolucionar el producto de decesos y modificar el planteamiento de un seguro que cubría los gastos de enterramiento a un seguro de asistencia familiar. Lo que se inició hace una década ha marcado y marcará la evolución y el futuro del seguro de decesos, dado que el éxito se sustentará en la innovación continuada y permanente, para poder acceder a nuevos mercados, adaptándose al perfil del nuevo cliente, con ofertas específicas que se diferencien de la oferta convencional y que encajen en el segmento de los que hoy en día no consumen seguros de defunción.

Para continuar con el crecimiento en el sector, las entidades deberán emprender y diseñar nuevas estrategias adaptadas a las tipologías de sus clientes; además deberán prestar una especial atención a otros segmentos de mercado que actualmente no tienen una alta penetración del seguro de decesos, como pueden ser el segmento más joven de la población, tal como ha quedado de manifiesto en las gráficas anteriores.

También hay otros segmentos bastante reacios y poco propensos a este tipo de seguros, como son el segmento de clase alta y también, y debido al aumento de la esperanza de vida, al segmento de población de la tercera edad. Este último será un segmento muy a tener en cuenta, ya que más del 16% de la población española tiene más de 65 años.

Por último el segmento de la población inmigrante o de residentes extranjeros, también tendrá su importancia debido a que se trata de un colectivo numeroso, no sólo por los que llegan, sino también por las segundas generaciones, teniendo en cuenta que por lo general su índice de natalidad es elevado y por tanto incrementa el número de asegurados.

Uno de los retos que deberá afrontar el ramo para estimular su crecimiento tanto en pólizas como en asegurados es hacer llegar la necesidad de contar con una póliza de asistencia familiar a los segmentos de mercado identificados an-

teriormente y que no sienten como un problema cuando se les plantea un fallecimiento y por tanto no son consumidores del seguro de decesos. Deben incorporarse estos colectivos a la cultura del seguro de decesos y para ello deberán diseñarse las estrategias más adecuadas que lo faciliten.

Tal y como se ha comentado anteriormente, las entidades deberán poner especial atención en el diseño de nuevas coberturas que encajen en la población no asegurada de los segmentos mencionados. En cuanto al segmento de población joven, la que no ha sido incorporada en la póliza familiar por sus padres, las entidades deberán ofrecer coberturas atractivas que hagan del seguro de decesos una póliza dinámica, que pueda utilizarse y optar a una serie de garantías sin que deba ocurrir el siniestro principal.

En cuanto al segmento de clase alta, hay que recordar que tradicionalmente el seguro de decesos se ha ofertado a la clase social media-baja y que por tanto las coberturas y garantías están enfocadas a este segmento de mercado. Para poder cambiar esta tendencia e incorporar a colectivos de clase media-alta y alta es necesario la ampliación de las garantías de asistencia y que éstas estén enfocadas en aportar suficiente valor añadido y de alta calidad para que el seguro de decesos sea suficientemente atractivo para este colectivo.

En este caso podría tratarse de incorporar servicios funerarios “VIP” que se diferencien del resto por su elevada calidad, la incorporación de coberturas como podrían ser la asistencia en viaje, la defensa jurídica en el ámbito familiar, coberturas de salud de acceso a la medicina privada y servicios de bienestar y salud (centros estéticos, balnearios, etc.)

El segmento de la tercera edad también tendrá su importancia, dado que el aumento de la esperanza de vida ha hecho que este colectivo cada vez sea más numeroso. A este colectivo las nuevas coberturas deberían ir enfocadas hacia la asistencia domiciliaria, la teleasistencia, servicios complementarios del seguro de dependencia, etc.

Este colectivo había llegado a tener un problema que fue el hecho de que si una persona mayor de 60 o 70 años (dependiendo de la entidad aseguradora), que nunca había pensado en contratar un seguro de decesos, con esas edades quería contratarlo, encontraba muchísimas dificultades para hacerlo, bien directamente porque no se lo aprobaba la entidad aseguradora o porque las cuotas a pagar eran excesivamente elevadas.

Esta necesidad por parte de estos asegurados propició la aparición del seguro de decesos a Prima Única, producto que paulatinamente se está incorporando por la mayoría de entidades, dado que esta modalidad de seguro es ideal para las personas de avanzada edad que no tienen seguro de decesos y que lo quieren contratar para dejar resuelta una carga económica para sus familiares a la hora de hacer frente a los gastos de sepelio, además de la asistencia de profesionales que hacen más fácil todos los trámites que conlleva.

En los últimos años esta modalidad de seguro ha tenido incrementos muy importantes y muy superiores a los crecimientos del resto de modalidades de pri-

mas (nivelada, natural, seminatural y mixta), sobre todo por la irrupción del canal bancaseguros.

Hasta aquí lo relativo a las coberturas y garantías de las pólizas del seguro de decesos, tanto su evolución desde sus inicios hasta la actualidad y las tendencias futuras, que resumiendo se podría decir que el producto de decesos está inmerso en una constante y permanente innovación en cuanto a coberturas y garantías, y que las estrategias se dirigen básicamente a ofrecer un valor añadido que se materializa mayoritariamente en garantías de asistencia enfocadas al entorno familiar y acordes a las necesidades demandadas por la sociedad actual. Estas garantías de asistencia son numerosas y de distintas características para poder cubrir la totalidad de los segmentos y nichos de mercado pudiendo ofertar a cada uno de ellos garantías de asistencia concretas, en función de sus necesidades específicas. Se trataría de seguros de decesos con garantías de asistencia personalizadas.

7. El Seguro de Decesos: ¿inicio de cambio de ciclo de la modalidad de Prima Nivelada a Prima Mixta?

En el mercado de decesos existen y conviven varias fórmulas de tarificación que determinan las primas que cada asegurado debe abonar a la entidad aseguradora y que en función de la utilización de una u otra los efectos sobre el coste final del seguro influyen de manera decisiva.

Las fórmulas que actualmente coexisten ya se han comentado cuando se ha tratado sobre la evolución de asegurados, pólizas y modalidades de primas.

Como se ha comentado en dicho capítulo, a pesar de que coexistan varias modalidades de primas, tradicionalmente y hasta la fecha, la modalidad por excelencia y con mayor peso es y ha sido la de prima nivelada.

La prima nivelada tiene más que ver con el propio servicio del asegurado y no depende de los fallecimientos en su tramo de edad sino en el tiempo esperado de vida, por eso la edad con la que se suscribe sí que tiene que ver con la prima que se debe pagar, ya que a más edad menos tiempo existe para constituir el capital que habrá de hacerse cargo del servicio.

Los cálculos se realizan por lo tanto en función de la esperanza de vida y del tiempo que resta para constituir el fondo. Si el que suscribe es una persona joven la esperanza de vida será mayor y por lo tanto el resultado de dividir el valor del servicio por la media de años que le restan por vivir, dará como resultado una cuota inferior que mantendrá durante toda la vigencia de la póliza, sino existe una modificación del valor del servicio, es lo que se conoce en este ramo como “antigüedad”.

En los últimos años, parece que existe una nueva tendencia encaminada hacia otras modalidades que por los datos aportados por los informes realizados por ICEA, así se confirman.

Se trata de las modalidades de Prima Mixta y Prima Única, cuyos incrementos anuales están siendo importantes, aunque como se ha indicado anteriormente la prima nivelada sigue teniendo el mayor peso, pero con crecimientos negativos en cuanto a número de pólizas y asegurados y con un crecimiento en cuanto al volumen de primas emitidas muy inferior al resto de modalidades, como puede observarse en la tabla nº 7 del capítulo correspondiente a la “Evolución asegurados, pólizas y modalidades de primas”.

Esta nueva tendencia viene provocada por un cambio en las preferencias de los asegurados y que han sido ya detectadas por algunas entidades que han empezado a utilizar dichas modalidades de primas en sus productos para captar nuevos asegurados y también han sido utilizadas como forma de contención para sus propios asegurados, como acción para evitar disminuciones de cartera a consecuencia de anulaciones de pólizas por este motivo.

Lo anterior viene provocado mayoritariamente por el diferencial económico de la prima, sobre todo en asegurados menores de 40 años, que con la nueva modalidad de prima (Prima mixta), son inferiores.

Esta nueva modalidad es la combinación de alguna de las ya mencionadas y explicadas anteriormente, aunque mayoritariamente estaríamos hablando de una combinación de prima natural para la suscripción y de una prima nivelada, fijada y aplicada a partir de una cierta edad avanzada, que varía en función de las distintas entidades, en las que la prima permanecería constante y no aumentaría por la variable de la edad.

La nueva modalidad de prima resulta más atractiva para los asegurados de menos de 40 años, que la modalidad de prima nivelada, ya que en el momento de la suscripción la prima será inferior al aplicarse una prima natural, que aplica las tasas en función de la edad, pero al contrario de esta, en la mixta cuando se alcanza cierta edad (normalmente de 65 en adelante en función de la entidad aseguradora) la prima se vuelve nivelada y ya no sufre ningún incremento como consecuencia de la edad.

Esta situación está provocando que los clientes contraten pólizas con prima mixta en decremento de la prima nivelada.

Esta tendencia que ha empezado en estos dos últimos años, en el seguro de vida riesgo, ya se está observando desde el año 2009, por lo que podemos decir que en este aspecto tanto el seguro de vida riesgo, como el seguro de decesos, los seguros con la modalidad de prima nivelada tienen crecimientos negativos.

A continuación se muestran los datos del seguro de vida riesgo que confirman dicha tendencia, tanto referente a asegurados tabla nº 19, como en primas emitidas, tabla nº 20.

Tabla 19. Nº Asegurados en Seguros de Vida Riesgo. Modalidad de Prima Nivelada (2009-2012).

Nº DE ASEGURADOS				
MODALIDAD	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012
A Prima Nivelada	-7,40%	-6,94%	-5,52%	-5,82%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA. Primas, provisiones y asegurados de vida individual (años 2009-2012).

Tabla 20. Primas emitidas en Seguros de Vida Riesgo. Modalidad de Prima Nivelada (2009-2012).

PRIMAS EMITIDAS				
MODALIDAD	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012
A Prima Nivelada	-21,14%	-21,31%	-29,32%	-10,68%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEA. Primas, provisiones y asegurados de vida individual (años 2009-2012).

De los datos de las tablas anteriores puede deducirse que la Prima Nivelada, actualmente es una modalidad de prima que no se ajusta a la demanda de los asegurados, tanto del seguro de vida riesgo, como del seguro de decesos.

Al igual que lo comentado anteriormente con respecto a las coberturas y garantías del seguro de decesos en cuanto a que existe una innovación constante y permanente para poder disponer de una oferta de productos acorde con la demanda de los clientes y así poder satisfacer todas sus necesidades, en cuanto a las modalidades de primas también se actúa de forma que ya algunas entidades tienen diferentes productos con las distintas modalidades, para que sea el cliente quien pueda decidir la que más le interesa.

Por tanto otra innovación y tendencia de futuro es que la mayoría de las entidades irán incorporando diferentes productos con distintas modalidades de primas y no como sucedía hasta hace pocos años, que las entidades se concentraban en una o dos modalidades, siendo una de ellas la prima nivelada y la otra la prima natural o seminatural en función de las distintas estrategias de cada entidad, y no existía la posibilidad de competir a través de otras modalidades de prima, ya que la entidad no las tenía contempladas.

Esta situación cambiará en un futuro próximo, y al igual que ya algunas entidades han incorporado la modalidad de Prima Única y Prima Mixta a sus productos, esta tendencia se hará general para la mayoría de ellas, llegándose a la situación de que la mayoría de entidades tengan productos con cada una de las modalidades de primas.

8. El Seguro de Decesos: ¿por qué una Prima Única?

La otra modalidad de prima que ha irrumpido con fuerza, con importantes crecimientos en los dos últimos años, es la modalidad de Prima Única; esta modalidad tiene como destinatarios a las personas de edad avanzada que no tienen seguro de decesos porque quizá nunca habían pensado en contratarlo y que cuando tienen la intención de hacerlo se encuentran con muchas dificultades, por las cuotas excesivamente elevadas o porque sencillamente las entidades rechazan el riesgo por la elevada edad.

Esta modalidad soluciona la problemática para este colectivo de personas, que debido al aumento de la esperanza de vida y por tanto al envejecimiento de la población, cada vez tendrá un mayor peso; actualmente el colectivo de personas de más de 65 años en España supera el 16% de la población.

Ha habido un canal que en éstos dos últimos años ha sabido aprovechar esta situación y ha conseguido unos incrementos realmente elevados; se trata del canal bancaseguros, que aprovechando su ventaja competitiva en cuanto a la información y conocimiento sobre sus clientes ha realizado una campaña excelente con unos incrementos muy elevados de esta modalidad de prima y por consiguiente, incrementos en el total de la cuota de mercado de decesos.

Es una modalidad que en el futuro seguro que tendrá su cuota de mercado, ya que inicialmente ha sido bancaseguros quien se ha adelantado en la oferta de este producto, pero ya han empezado un número considerable de entidades a incorporarlo en su portafolio de productos.

Como se ha comentado anteriormente la innovación y la incorporación de nuevos productos y coberturas son los elementos que hacen del seguro de decesos un seguro en constante crecimiento a pesar de ser un mercado maduro, ya que siempre se identifican nuevos colectivos a los que ofertar el seguro.

9. Análisis de la situación general Seguro de Decesos: Análisis DAFO

Una vez analizada la evolución del seguro de decesos desde sus inicios, explicando su profunda transformación tanto en lo que se refiere a las distintas garantías y coberturas del producto en sí, como en las distintas modalidades de primas que se aplican, pasando por la legislación y normativa vigente que afecta directamente al seguro de decesos, a continuación se valorará la situación del ramo en general y a nivel sectorial, y las principales Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

Tabla 21. Análisis DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Percepción de seguros antiguos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prestación de mal servicio y de poca calidad.
<ul style="list-style-type: none"> • Reajustes anuales elevados en modalidades de prima natural y seminatural. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aparición alternativas al seguro de decesos.
<ul style="list-style-type: none"> • Coberturas complementarias insuficientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posible regulación más exigente respecto a provisiones técnicas.
<ul style="list-style-type: none"> • Primas elevadas a partir de ciertas edades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Requerimientos de solvencia con inmovilización de recursos superiores.
<ul style="list-style-type: none"> • Seguro de poca prima con respecto a los costes de gestión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incrementos no sostenibles del coste de los servicios por parte de los proveedores funerarios.
	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de capacidad de prestación de servicios funerarios en determinadas zonas geográficas.
	<ul style="list-style-type: none"> • Déficit de provisiones considerable, en especial para la cartera anterior al ROSSP.
	<ul style="list-style-type: none"> • Fuerte competencia y elevada tasa de penetración
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Es un seguro moderno de prestación de servicios y asistencia familiar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aparición de nuevos colectivos con nuevas necesidades de aseguramiento.
<ul style="list-style-type: none"> • Percepción general de que se recibe un servicio de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de diseño de productos diferentes.
<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad del seguro sigue siendo elevada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento del coste de los servicios funerarios.
<ul style="list-style-type: none"> • Existe un negocio fuertemente cautivo (ausencia de movilidad). 	<ul style="list-style-type: none"> • Posible regulación legal más exigente.
<ul style="list-style-type: none"> • Existe facturación creciente por el efecto del reajuste automático. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de nuevas garantías y coberturas complementarias.
<ul style="list-style-type: none"> • Seguro de importes de primas reducidas (favorece su universalización). 	<ul style="list-style-type: none"> • Entidades con capacidad de reducir costes mejorarán su competitividad en el mercado.
<ul style="list-style-type: none"> • Escasas reclamaciones en proporción al volumen de asegurados y servicios atendidos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Para las entidades especializadas, la exportación del modelo de gestión y de negocio.
<ul style="list-style-type: none"> • La figura del agente. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Gestión cada vez más profesional. 	

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se detalla una breve explicación de cada uno de los puntos indicados en la tabla anterior y que intentan reflejar en su conjunto la situación actual por la que atraviesa el seguro de decesos en el mercado asegurador.

En cuanto a las debilidades anteriormente mencionadas aún existe la percepción, por parte de las personas que no se plantean la necesidad de tener un seguro de decesos, que son poco propensas al aseguramiento o que sencillamente no lo han tenido nunca, de que el seguro de decesos es un seguro antiguo y con poca transparencia.

Esta tendencia durante los últimos años como consecuencia del esfuerzo y estrategias desarrolladas por las distintas entidades, ha sido intentar darle la vuelta a esta percepción, pero a pesar de los esfuerzos realizados, debe seguir insistiéndose en esta dirección para erradicar totalmente la misma, ya que existe más de un 50% de población sin tener contratada esta modalidad de aseguramiento.

En las pólizas con modalidades de prima natural o seminatural, los reajustes que de forma automática se generan anualmente pueden llegar a ser muy elevados, debido que en ambos casos la prima aumenta con la edad de los asegurados; estas dos modalidades de prima suponen aproximadamente el 16,2% del total de asegurados de decesos, según datos de ICEA.

Es necesario, como así ya se está empezando a realizar, que las entidades diseñen nuevos productos o modalidades de prima que propongan una solución a esta situación y el asegurado tenga opciones para tomar una decisión para que estos reajustes les resulten menos gravosos.

Aunque como ya se ha comentado en este estudio, nadie puede dudar de la capacidad de adaptación que tiene el ramo de decesos para adecuarse a los nuevos hábitos de la sociedad, que continuamente está demandando cubrir nuevas necesidades solicitadas por nuevos clientes, con nuevos perfiles y a los que se deberán adaptar si se pretende acceder a estos nuevos mercados, esta situación de innovación y adaptación continua en cuanto a las coberturas complementarias del seguro de decesos deberá seguir contemplándose en las estrategias de las distintas entidades.

El futuro del ramo pasa por su constante y permanente evolución para dar respuestas personalizadas a las necesidades que surjan a los asegurados, es decir, ofrecer una póliza enfocada a la familia y para casi todos los ámbitos de la vida familiar.

El hecho de que en algunos casos, sobre todo en seguros con modalidades de prima natural y seminatural, a ciertas edades (elevadas), el incremento de prima sea muy considerable, debe generar por parte de las entidades el estudio y desarrollo de soluciones para reconducir esta situación, incorporando como ya se está realizando otras modalidades de prima que mitiguen esta situación, además de la ya tradicional prima nivelada con sus distintas variables (nivelada con reajuste incluido en la tasa inicial, nivelada con reajuste a edad avanzada,

nivelada con reajuste a segunda tasa), que disminuyan el impacto de la prima a edades avanzadas, ya que normalmente en los tramos de edad que se genera esta situación (personas jubiladas), el esfuerzo con respecto a la capacidad económica de los asegurados de tener un seguro de decesos es muy elevada. La tendencia es ya la incorporación de nuevas estructuras tarifarias por parte de algunas entidades, como es la ya comentada modalidad de prima mixta.

Tradicionalmente el seguro de decesos ha sido ofertado a un segmento de población de clase media-baja, por lo que las primas de estos seguros, sobre todo en edades no avanzadas son de importes muy reducidos, pero los costes de gestión derivados de la logística asociada que conllevan no lo son.

Una vez comentados los puntos débiles de la tabla anterior, se comentarán los puntos relativos a las amenazas.

En primer lugar la prestación de un mal servicio o de deficiente calidad. La calidad en la prestación de un servicio es hoy en día una variable estratégica del seguro de decesos, probablemente tan importante como otras consideraciones de tipo económico; la excelencia en el servicio es una seña de identidad de este ramo.

Las entidades deberían sentir como una obligación el hecho de alcanzar la máxima calidad en el servicio. Es muy importante que las expectativas de los asegurados sean totalmente satisfechas el día de la ocurrencia del siniestro o de la solicitud de una prestación de un servicio. Hay que tener en cuenta que por la particularidad del seguro de decesos, es en el momento del siniestro y cuando por lo tanto la prestación del seguro se hace efectiva, que se puede comprobar su eficiencia; y es imprescindible para las empresas que quieran seguir creciendo en el mercado obtener unos niveles de calidad óptimos, ya que en situaciones en las que se produce un siniestro, en función de la actuación de la entidad en su resolución puede generarse el origen de nueva producción o por el contrario puede ser causa de bajas de pólizas en la entidad.

Otra amenaza, sería la aparición de alternativas al seguro de decesos, ya sea a través de otros productos que puedan utilizarse para cubrir los costes asociados a la organización de un entierro, mediante un seguro de vida, que sería meramente indemnizatorio, hasta otras opciones como pueden ser asociaciones de vecinos, que se crean con la finalidad de promover entre sus asociados el ejercicio de la solidaridad y la ayuda, cuando se produzca un fallecimiento de uno de sus componentes. Estas asociaciones, que preside una junta directiva, se rigen por una serie de normas establecidas por los mismos asociados en asambleas generales.

También otra alternativa al seguro de decesos es la contratación anticipada de servicios funerarios. Con la anticipación y la planificación puede evitarse el gasto excesivo y los posibles aumentos en los precios por parte de las empresas funerarias. Así una vez producido el fallecimiento, los familiares y allegados del difunto no habrán de preocuparse de elegir y contratar los servicios funerarios, que ya habrían sido elegidos, contratados y pagados en vida por el difunto.

La contratación anticipada de servicios funerarios constituye un fenómeno muy extendido en los Estados Unidos y en el Reino Unido.

Una regulación más exigente respecto a provisiones, también debería tenerse en cuenta, dado que 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 deben constituir y mantener 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; por lo que si la regulación se hace más exigente el importe de esta partida en el balance deberá ser mayor para las entidades aseguradoras.

Otra amenaza son los nuevos requerimientos de solvencia que implicarían una mayor inmovilización de recursos por parte de las entidades aseguradoras; Solvencia II, introduce unos nuevos sistemas de requerimientos de capital más sofisticados para las entidades aseguradoras que puedan garantizar que éstas tengan el suficiente capital que resista a eventos adversos.

La siguiente amenaza que aparece en la tabla es el incremento de los costes de los servicios funerarios. Efectivamente, el seguro de decesos garantiza una prestación de un servicio funerario cuyos elementos y capital asegurado son explícitamente detallados en las Condiciones Particulares de la póliza.

El capital asegurado es la suma de todos los costes de los elementos que conforman el servicio funerario y este valor, es siempre ajeno a la entidad aseguradora y puede variar cada año, como consecuencia de incrementos que puedan aplicar los distintos proveedores y lógicamente estos incrementos influyen en la prima, ya que si éstos suben, la prima también subirá teniendo en cuenta la subida de dichos costes y en función de la modalidad de la prima que tuviera la póliza, también incrementaría por la edad del asegurado.

Por tanto es muy importante que las entidades aseguradoras tengan sistemas y mecanismos de control que garanticen que los costes de los servicios funerarios se adecúen a la realidad y mantienen una cierta estabilidad, sin grandes incrementos anuales.

Además es necesario que existan convenios o acuerdos de colaboración entre las entidades aseguradoras y los distintos proveedores funerarios, con la suficiente fuerza para que éstos puedan llegar a ajustar los precios de los servicios funerarios lo suficientemente para que ello se pueda llegar a convertir incluso en una ventaja competitiva en el sector para las entidades que logren dicho objetivo.

Es importante que este argumento se base en el mantenimiento de los niveles de profesionalidad y calidad exigidos a los proveedores funerarios y que la posible reducción de los costes no se base única y exclusivamente en tener unos servicios con una menor calidad y garantía.

Otra amenaza a tener en cuenta sería la falta de capacidad de prestación de servicios funerarios en alguna zona geográfica. Al ser el seguro de decesos, un seguro de prestación de servicios y que la entidad aseguradora es la responsable de garantizar dicha prestación, la entidad aseguradora vende más calidad a su cliente al asumir la responsabilidad de la prestación del servicio, frente a la mera indemnización.

Ello implica que la relación que debe existir con los proveedores funerarios, debe ser continua y fluida y las entidades aseguradoras deben estar atentas a las necesidades de sus asegurados, previendo y detectando las posibles deficiencias que puedan existir en cuanto a poblaciones o áreas de actuación en las que no tengan acuerdos de colaboración con algún proveedor funerario. Una vez estas situaciones son detectadas debe darse la solución correspondiente a través del proveedor funerario que la entidad aseguradora considere más adecuado, que no es otro que el de ofrecer la máxima calidad en el servicio a su asegurado.

Es imprescindible que las entidades aseguradoras cuenten con una amplia red de proveedores funerarios que garantice la cobertura de la póliza no sólo en cualquier punto del territorio nacional, sino también en cualquier país del mundo.

La existencia de un déficit de provisiones considerable, en especial para la cartera anterior al ROSSP, también sería una amenaza a tener en cuenta.

Como consecuencia de la verificación por parte de la DGSFP del desequilibrio existente en el seguro de decesos entre el importe de las provisiones constituidas por las entidades para hacer frente a las obligaciones con los asegurados, y el importe de dichas obligaciones, junto con el interés de reestructurar el sector decesos, se incluyeron en el reglamento medidas que afectaban a dicho sector y más concretamente a las carteras de asegurados constituidas hasta 1999, a través de la Disposición Transitoria Tercera del ROSSP.

En concreto se trataba de provisionar las carteras de asegurados constituidas hasta el 31 de diciembre de 1998 con un tratamiento singular, ya comentado anteriormente en el capítulo de las bases técnicas del seguro de decesos.

Actualmente no se ha producido la adaptación de la totalidad de las pólizas de seguros de decesos a lo dispuesto en dicho reglamento.

La Comisión Técnica de Decesos y la DGSFP están revisando esta disposición con el objetivo de encontrar un punto común para solventar esta situación y que no perjudique en exceso a las entidades aseguradoras afectadas.

Finalmente comentar el último punto en cuanto a amenazas, que sería que tal y como también se ha comentado anteriormente, existe una elevada penetración de esta modalidad de seguro convirtiéndolo en un mercado maduro.

Además hay que tener en cuenta que sigue existiendo una fuerte competencia entre las entidades aseguradoras que operan en el sector, con incorporaciones

de nuevas que han entrado con fuerza, como es el canal bancaseguros, que presenta un alto potencial comercial.

En cuanto a las fortalezas enumeradas anteriormente, comentar que el seguro de decesos se ha convertido, tras diversos años de continua evolución e innovación, en un seguro moderno de prestación de servicios y de asistencia y protección familiar. Ha evolucionado paralelamente con las nuevas necesidades que la sociedad ha ido demandando.

Además la percepción por parte de los asegurados es que se trata de un seguro que en el momento en que se precisa y teniendo en cuenta el componente emocional, dado que normalmente se está prestando un servicio en un momento tan delicado como es la pérdida de una persona, el servicio que se presta es de calidad. Esta percepción es una sensación mayoritaria por parte de todos los asegurados.

También cabe resaltar como una fortaleza la alta rentabilidad del ramo. Tal y como ya se ha comentado anteriormente cuando se ha tratado sobre la evolución del negocio, en el capítulo relativo a la cuenta técnica, el seguro de decesos es un seguro con una rentabilidad elevada durante los últimos años, superior a la del conjunto del resto de ramos no vida.

Esta tendencia no tiene indicios de que vaya a variar considerablemente, teniendo en cuenta el comportamiento siniestral de los últimos años y con la contención que también han realizado las entidades aseguradoras sobre los gastos de explotación que se han mantenido sin grandes oscilaciones en los mismos periodos, es previsible que esta buena rentabilidad continúe generándose en el futuro.

Otro punto en cuanto a las fortalezas mencionado, es el hecho de que tradicionalmente el seguro de decesos se ha caracterizado por aplicar mayoritariamente en su tarifa, la modalidad de prima nivelada. Esta tendencia como se ha comentado anteriormente continúa existiendo, ya que actualmente el 83,61% del volumen total de primas del seguro de decesos son de esta modalidad; esto implica que por las características de esta modalidad se distribuyen las primas de manera uniforme, siendo las primas en edades jóvenes superiores al riesgo (edad) y en edades avanzadas inferiores a éste y esta prima uniforme se mantiene durante toda la vigencia de la póliza, es lo que se conoce como “antigüedad”; este hecho hace que efectivamente exista una parte del negocio fuertemente “cautivo”, que no se plantea el cambio (ausencia de movilidad).

Aunque a pesar de que efectivamente el hecho anterior hace que los asegurados sean reacios al cambio de modalidad de prima, existe una tendencia iniciada hace pocos años en la que la modalidad que predomina en cuanto a su crecimiento es la prima mixta.

Esta “cautividad” estaría más relacionada con asegurados de edades superiores a 40 años que al resto de asegurados, tal y como también se ha comentado anteriormente.

Siguiendo con los puntos fuertes, como consecuencia del reajuste automático que anualmente se realiza en este tipo de seguros, para actualizar los capitales de los servicios funerarios y que no siempre el incremento está vinculado al incremento del IPC, sino que estará condicionado por los incrementos que los proveedores funerarios apliquen a sus servicios, cada año se produce un incremento de facturación, independientemente del tipo de modalidad de prima que el producto tenga aplicado y por tanto, independientemente que la prima deba incrementar por la edad del asegurado.

Otro punto fuerte indicado anteriormente es que el seguro de decesos es uno de los seguros con primas más reducidas que hace que se favorezca la universalización de este seguro, pudiendo llegar a segmentos de población con niveles adquisitivos bajos. Lo atractivo de su precio es una de las circunstancias por las que el seguro de decesos tiene una penetración tan importante y que sea el seguro con más asegurados en España.

También lo indicado anteriormente explica, en parte, el porqué en épocas de crisis el seguro de decesos no se ve afectado como el resto de ramos, ya que en entornos económicos desfavorables y a pesar de la grave crisis económica, el mercado de seguros de decesos registra crecimientos, tal y como se ha comentado anteriormente. El hecho de que sea un seguro a largo plazo y que su misma naturaleza justifica su existencia, hace que en entornos de crisis los asegurados prefieran mantener dicho seguro, que por su reducido coste puede hacerse sin grandes “sacrificios”, a tener que sufragar los costes de un servicio funerario, las familias no quieren preocuparse de tener que costear y organizar un entierro en caso de fallecimiento.

Lo anterior explica una de las razones, no la única, por las que el seguro de decesos a pesar de que se trata de un seguro voluntario privado, es el que mayor volumen de asegurados acapara.

También habría que considerar como punto fuerte importante las escasas reclamaciones que tiene el seguro de decesos, en proporción al volumen de asegurados y servicios atendidos.

Teniendo en cuenta que se trata del seguro por excelencia de prestación de servicios y que los asegurados lo que demandan y valoran cuando ocurre el siniestro es la rapidez en la gestión, la calidad en el servicio, el cumplimiento de lo pactado en póliza, la profesionalidad de todos los interlocutores y sobre todo una asistencia personalizada, es significativo que el seguro de decesos sea uno de los que reciba menos reclamaciones.

Según el último informe realizado por UNESPA “Informe Anual Servicio de Reclamaciones 2012”, las reclamaciones resueltas del seguro de decesos fueron un total de 244, que corresponden al 4,35% del total de reclamaciones de todos los ramos; el seguro de asistencia es el único ramo con menor número de reclamaciones, con un total de 136, que corresponden al 2,42%.

Otro punto fuerte a comentar es la figura del agente. Tal como se ha comentado anteriormente cuanto se han tratado los canales de distribución y comercia-

lización del seguro de decesos, el canal agencial ha sido y es el canal tradicional utilizado mayoritariamente por el seguro de decesos.

El seguro de decesos es un producto que precisa para su venta de un asesoramiento personalizado y profesional que hasta ahora sólo han podido ofrecer los agentes.

El hecho de que este seguro siga consistiendo en una prestación de servicios con un componente asistencial cada vez más importante y que abarque cualquier ámbito de la vida familiar, hace que el papel del agente siga siendo fundamental e imprescindible para la distribución de este seguro.

Actualmente el 76,52% de las primas de nueva producción son intermediadas por agentes.

Es la figura del agente uno de los factores que han permitido el crecimiento del seguro de decesos, años tras año, y que haya posibilitado una capacidad de penetración tan elevada.

Relacionado con lo indicado anteriormente, al igual que el seguro de decesos ha ido evolucionando con el paso de los años, también los distintos canales de distribución, sobre todo el canal agencial, ha sufrido una transformación en cuanto a una mayor profesionalización, tanto desde el punto de vista de la gestión, como de la formación, necesaria e imprescindible si este canal tiene que seguir ocupando la misma posición en importancia como canal de distribución de este seguro.

Es importante pues, que se siga manteniendo esta buena calidad en la gestión y para ello es necesario que exista tanto una formación continua de los agentes por parte de sus entidades aseguradoras, como un constante apoyo en las labores de gestión, facilitando y apoyando dicha tarea a través del desarrollo de aplicaciones informáticas.

Finalmente en cuanto a las oportunidades mencionar, la aparición y detección de nuevos colectivos con nuevas y diferentes necesidades, como pueden ser los inmigrantes o residentes extranjeros, colectivos de gente joven que podrían ser la garantía de desarrollo y de futuro, segmento de clase alta en principio poco propensa a este tipo de seguro y colectivos de gente mayor de 65 años, que debido al envejecimiento de la población y al incremento de la esperanza de vida, es un colectivo con un peso importante en el conjunto de la población española.

Si se pretende estimular y seguir con el crecimiento en el sector, tanto en lo que se refiere al número de pólizas como al número de asegurados (hay que recordar que aproximadamente el 50% de la población carece de este seguro), el objetivo es incidir en estos segmentos de mercado y conseguir mediante estrategias diferenciadas y adaptadas a cada uno de ellos que lleguen a percibir el seguro de decesos como una necesidad.

Como oportunidad también se ha mencionado la capacidad de diseño de productos diferentes.

Esta acción ya se está realizando de forma continuada por las distintas entidades aseguradoras, como los nuevos seguros de prima única para personas de edad avanzada, la incorporación de nuevas garantías y coberturas que estén encaminadas a cubrir nuevas necesidades que pueda demandar la sociedad y siempre orientadas al servicio más que a la cuestión indemnizatoria, la incorporación de nuevas estructuras tarifarias (Prima Mixta) y todo ello sin perder de vista la esencia propia del seguro de decesos, en cuanto a la prestación del servicio funerario, que como tal también ha evolucionado, incorporando nuevos elementos al propio servicio funerario (catering, música en directo en el funeral, etc..) y servicios directamente relacionados al riesgo principal que es el fallecimiento, como puede ser la conservación del ADN del difunto, los “ecofunerales”, etc.

En definitiva se debe seguir con la innovación continua y permanente que desde hace ya varios años el seguro de decesos está realizando con éxito.

Otro punto que también se ha mencionado es el incremento del coste de los servicios funerarios. Como se ha comentado anteriormente las variaciones en el coste de los servicios funerarios son ajenas a las entidades aseguradoras y dependen en exclusiva de los proveedores funerarios que anualmente incrementan las tarifas de sus servicios (tanatorios, traslados, etc.), o de cualquiera de los elementos que componen un servicio funerario (arca, coche fúnebre y de acompañamiento, servicio religioso, gastos inhumación, coronas de flores, recordatorios, etc.), pudiendo ser estos incrementos superiores al IPC.

Aunque los aumentos no sólo pueden provenir de los proveedores funerarios, sino que también pueden generarse a través de los ayuntamientos, ya que la mayoría de ellos son propietarios de los cementerios y por consiguiente los que aplican las tarifas que anualmente se deben aplicar sobre los nichos y sepulturas ya sea en calidad de propiedad o en régimen de alquiler.

Sin embargo aún queda otra vía por la que los costes de los servicios funerarios pueden sufrir incrementos y son los originados por el ente regulador, como consecuencia de modificaciones en la fiscalidad, como ocurrió con el incremento del IVA en los servicios funerarios en 2012, que mediante el Real Decreto 20/2012 de, 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, se incrementó trece puntos, del 8% al 21%.

A pesar de ser el servicio funerario un servicio básico y no de lujo, se le aplicó dicho incremento, lo que generó un aumento considerable de dichos costes repercutiendo negativamente tanto en la siniestralidad de las entidades aseguradoras como consecuencia de tener que cubrir los mismos servicios pero con costes más caros, como en las primas de las pólizas que también incrementaron al estar directamente relacionadas con el coste del servicio.

Todos los incrementos que afecten a los costes de los servicios funerarios pueden ser una oportunidad de vender la necesidad de aseguramiento, por el elevado coste que sería para un particular afrontar ese gasto, en lugar de tener contratado un seguro de decesos que cubriera dicha eventualidad.

Con respecto a la regulación legal, hay que tener en cuenta que la existencia de una regulación legal más exigente se convertirá en una oportunidad para los que estén mejor preparados y sepan adaptarse con celeridad a la nueva regulación.

El diseño e incorporación de nuevas y diversas garantías y coberturas complementarias que en el seguro de decesos están teniendo una muy buena aceptación están permitiendo un enfoque comercial diferente para hacer más atractivo el seguro de decesos, posibilitando también la incorporación de nuevos canales de distribución para facilitar al cliente más opciones y mayor libertad de elección, pero siempre como canales complementarios al canal agencial que no dejará de seguir teniendo un papel fundamental como principal canal de distribución del seguro de decesos.

Otra oportunidad competitiva en el mercado la encontrarán las entidades más capacitadas para reducir costes, mediante nuevas estrategias comerciales con respecto a los distintos proveedores (funerarias, compañías de defensa jurídica, compañías de salud, compañías de asistencia en viaje, etc.) con los que se tuvieran convenios o acuerdos de colaboración para prestar los diversos servicios de asistencia que incorporan sus pólizas.

Pero sobre todo con los proveedores funerarios, ya que el coste de sus servicios son los más elevados y repercuten directamente tanto en el importe de las primas, dado que el valor del capital asegurado en las pólizas por el servicio funerario se incrementa si existen incrementos de dichos costes y ello influye directamente en el incremento de las primas, como por el impacto sobre la siniestralidad que estos costes implican.

Para controlar dichos costes las entidades aseguradoras deben realizar una eficiente gestión de control de los proveedores funerarios, tanto en el momento de la selección, aplicando criterios de calidad y eficiencia, como posteriormente con el seguimiento continuo y permanente para que los criterios de calidad y eficiencia se sigan manteniendo en los servicios realizados.

Finalmente, para las entidades especializadas en el seguro de decesos y que dispongan de un buen modelo de gestión y de negocio, puede ser una oportunidad el hecho de la exportación de dicho modelo de gestión, fomentando acuerdos de colaboración con otras entidades, en especial con aquellas que tengan una alta demanda potencial.

10. El Sector Funerario: los proveedores funerarios, ¿más que un proveedor?

Dada la importancia que cada vez más están teniendo las coberturas de asistencia y prestación de servicios de todo tipo, que se están incorporando en los seguros de decesos, y que hacen que este seguro se haya convertido en el seguro asistencial por excelencia, hace que las entidades aseguradoras deban aportar más calidad al cliente al garantizar la responsabilidad de la prestación del servicio contratado frente a la mera indemnización.

De todos los proveedores con los que las entidades colaboran, ya sea mediante convenios o acuerdos, sin lugar a dudas el que tiene una importancia fundamental es el proveedor funerario. Teniendo en cuenta que el seguro de decesos a pesar de las múltiples coberturas complementarias que incorpora, el riesgo principal sigue siendo el fallecimiento, la importancia de los proveedores funerarios llega a alcanzar una gran transcendencia, dado que serán ellos los encargados de realizar la prestación del servicio funerario que se garantiza en la póliza y lo realizarán en nombre de la entidad aseguradora.

Esta situación hace que pueda asimilarse el proveedor funerario con la imagen de la propia entidad con las implicaciones que ello puede suponer en el supuesto de que en el momento del siniestro cuando realmente el seguro se hace tangible, las expectativas no fueran cumplidas; es por ello que todas las entidades aseguradoras suelen tener relaciones fluidas y de contacto permanente con los proveedores funerarios y orientadas a dar el mejor servicio a los asegurados, y basadas en la profesionalidad, seriedad y confianza mutua.

Por eso cuando se habla de proveedores funerarios, el concepto “proveedor” parece como si no definiera realmente lo que ciertamente representa éste para las entidades aseguradoras.

Como se expondrá en este capítulo actualmente existen grandes grupos funerarios de ámbito estatal e incluso algunos con participación directa de alguna entidad aseguradora.

Es la importancia que para la entidad aseguradora tiene que la prestación de los servicios, y en este caso el funerario, se realice bajo unos niveles de calidad óptimos que debe dotarse de una infraestructura de proveedores funerarios adecuada y acorde a la oferta de sus pólizas y lógicamente debe velar mediante seguimientos y controles continuos y permanentes para que esta infraestructura esté actualizada en todo momento, en lo que se refiere a ámbitos de actuación, información de los servicios, costes de los mismos, etc.

El hecho de tener una conveniente infraestructura funeraria en la que se presenten unos niveles de calidad excelentes es una condición imprescindible para las entidades aseguradoras que quieran seguir creciendo.

La base de datos en la que está absolutamente toda la información relacionada con los proveedores funerarios se convierte así en pieza fundamental para el

negocio del seguro de decesos, y su mantenimiento y actualización en necesaria e imprescindible para la eficiencia en su gestión.

Es por la importancia de este proveedor y porque el sector funerario también ha evolucionado paralelamente con el seguro de decesos, que se le dedica un capítulo en este estudio, ya que no puede entenderse actualmente el seguro de decesos al margen del sector funerario y a la inversa, ya que según datos de del UNESPA (Memoria Social del Seguro español 2012), el 60% de los fallecidos en España en 2012 tenía seguro de decesos.

A continuación se hará un recorrido por la evolución de este sector, desde las distintas liberalizaciones que ha sufrido a lo largo de la historia, su modernización del que se beneficia también el sector del seguro de decesos, del nivel de concentración empresarial y de los procesos de integración.

10.1. Relación entre los mercados de servicios funerarios y el de seguros de decesos.

La interdependencia entre los mercados de servicios funerarios y de los seguros de decesos proviene del hecho que aproximadamente el 60% de las personas fallecidas en España tienen un seguro de decesos, y por tanto, en el 60% de las prestaciones de servicios funerarios intervienen las entidades aseguradoras.

La oferta de servicios funerarios presenta la particularidad de operar en un sector en el que la demanda está garantizada, es aparentemente creciente, debido al envejecimiento de la población, y está sujeta a supervisión administrativa de las condiciones de prestación y de los precios.

La demanda de servicios funerarios es previsible y con leves crecimientos, porque depende de las defunciones de la población española y éstas son similares año tras año (Tabla 12. Nº de defunciones en España (2005-2012)).

Las entidades aseguradoras intervienen en el mercado de los servicios funerarios de dos formas:

- Contratando servicios funerarios para la prestación de los servicios contratados en las pólizas a sus clientes.
- Participando en empresas funerarias.

Tal como se ha comentado anteriormente, las entidades aseguradoras canalizan aproximadamente el 60% del total de defunciones a nivel estatal; esto sitúa a las empresas funerarias en una clara situación de dependencia económica respecto a las entidades de seguros de decesos; y a esto hay que añadir que además existe una gran concentración del mercado en unas pocas entidades de gran dimensión por lo que la dependencia económica con éstas aún se acentúa más.

Estos dos hechos, que las entidades aseguradoras canalicen una parte importante del total de defunciones y que se trate de un sector concentrado en pocas entidades, implica que las entidades aseguradoras tenga un gran poder de negociación respecto a sus proveedores de servicios funerarios, por lo indicado anteriormente.

La posibilidad de que existan entidades aseguradoras que por su poder de negociación puedan conseguir acuerdos o convenios más favorables en los distintos ámbitos de su relación comercial con las funerarias, incluido el económico respecto al coste de los servicios funerarios que contratan para la prestación de los servicios funerarios a sus clientes, genera una importante ventaja competitiva frente al resto de entidades aseguradoras que no tengan el mismo poder de negociación.

Dado que el coste del servicio funerario tiene una repercusión directa sobre la prima que paga el asegurado de una póliza de decesos, el hecho de que mediante una negociación se pueda llegar a acuerdos en los que se determine una determinada política de precios con respecto a los costes de los servicios funerarios y que ésta sea más favorable que para otras entidades aseguradoras crea una importante ventaja competitiva que cualquier entidad aseguradora desearía tener.

Por las características del mercado, muy concentrado en pocas entidades de gran tamaño, dicha situación de “privilegio” la disfrutan muy pocas.

Por otro lado, el hecho de que exista participación por parte de algunas entidades aseguradoras en empresas funerarias tiene una gran repercusión en un mercado funerario en el que predominan empresas pequeñas y locales.

Esta participación en empresas funerarias, sólo es llevada a cabo por algunas entidades aseguradoras (las principales del sector y con mayor tamaño).

Posiblemente no se pueda decir que estos dos mercados estén relacionados verticalmente de forma estricta, dado que el seguro de decesos no forma parte necesariamente de la prestación de los servicios funerarios, pese a que en España la mayor parte de la demanda de ellos se canalice a través de entidades aseguradoras y la mayor parte de la población se encuentre asegurada por este tipo de seguro.

Sin embargo es notorio que desde el punto de vista de la relación existente entre las dos actividades, el mercado de servicios funerarios y el mercado de seguros de decesos, mantienen una relación de tipo vertical; así el desarrollo de ambas actividades económicas por parte de una misma entidad aseguradora puede dar lugar a importantes efectos, que se traducirán en una posición dominante de esta entidad en el mercado de servicios funerarios frente a las otras entidades aseguradoras competidoras.

Resumiendo, respecto a lo indicado anteriormente, se puede afirmar que las entidades aseguradoras tienen un gran poder de negociación en el mercado de la prestación de servicios funerarios dada la importante demanda que concen-

tran y la progresiva integración vertical a través de empresas funerarias controladas por ellas.

10.2. Evolución legislativa del proceso de liberalización del sector de los servicios funerarios

La liberalización de la prestación de servicios funerarios se inició en España en el año 1996, con la liberalización del sector, y posteriormente, en el año 1998, con la liberalización del transporte funerario. Antes de esa fecha, estos servicios constituían un servicio monopolístico reservado a las Entidades Locales.

Esta liberalización era vista con recelo por los ayuntamientos, ya que se trataba de aperturar un sector tradicionalmente cerrado a la competencia, puesto que los servicios funerarios eran una fuente de recursos adicional para las arcas municipales. La liberalización dejaba en manos de los ayuntamientos la concesión de la autorización administrativa necesaria para el ejercicio de la actividad mediante la concesión de una licencia.

Debe considerarse que la liberalización no fue total, ya que algunos ayuntamientos nunca han dejado de intervenir imponiendo diversas barreras de entrada a los nuevos operadores.

Dado el gran número de actividades y elementos que abarcan los servicios funerarios, su normativa reguladora se encuentra dispersa, tanto por el tipo de materia tratada, como por la distribución competencial entre la Administración General del Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales.

La normativa que regula los servicios funerarios, la Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las Bases de Régimen Local, en su artículo 25.2.h, atribuye a los municipios las competencias en materia de cementerios y servicios funerarios.

Hasta el año 1996, la misma Ley 7/1985 consideraba los servicios funerarios como servicios esenciales y se reservaba su actividad a las Entidades Locales. La prestación de estos servicios, en régimen de monopolio por parte de los municipios, se debía llevar a cabo siguiendo lo dispuesto en el Reglamento de Policía Sanitaria Mortuoria, aprobado por Decreto de 20 de Julio de 194 o por las disposiciones adoptadas por las Comunidades Autónomas en el ámbito de sus competencias.

En 1996 se produjo la primera liberalización mediante el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y de Fomento y Liberalización de la Actividad Económica, se liberalizan los servicios funerarios, abriendo su mercado a las empresas privadas y estableciendo la posibilidad de que los municipios pudieran someter a autorización la prestación de estos servicios, teniendo la autorización carácter reglado y debiéndose precisar normativamente los requisitos objetivos para obtenerla.

Posteriormente en 1995 se produjo una nueva liberalización, mediante la Ley 24/2005, de 18 de noviembre, se modificaba el Real Decreto-Ley 7/1996 y se especificaba que el Estado y las Comunidades Autónomas debían fijar los crite-

rios mínimos de acuerdo con los cuales los municipios podrían regular los requisitos objetivos necesarios para obtener la autorización para la prestación de servicios funerarios.

Además la Ley 24/2005 estableció que los prestadores de servicios funerarios autorizados podrían realizar en todo el territorio español la actividad asociada a sus funciones principales consistente en el traslado de cadáveres, cumpliendo en cada caso los requisitos establecidos en las normas de policía sanitaria mortuoria aplicables.

Finalmente, la última liberalización se produjo mediante la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, con la que la actividad funeraria queda sometida al nuevo marco de regulación que establece dicha ley.

En concreto esta ley establece un nuevo enfoque para la regulación de las actividades de servicios, según el cual cualquier medida que suponga una limitación al acceso o al ejercicio de una actividad de servicios debe estar justificada y cualquier requisito o restricción que se impongan a las empresas funerarias deben cumplir conjuntamente los principios de necesidad y proporcionalidad, así como todas las disposiciones de la Ley en materia de imposición de requisitos.

El proceso de liberalización del sector funerario que se inició en 1996 y que se ha descrito normativamente, ha significado lo siguiente:

- El servicio funerario deja de ser concebido como un “servicio público”, sólo se reconoce que en su prestación concurren ciertas obligaciones de servicio público, con el fin de garantizar su prestación en unas condiciones económicas y de calidad aceptables.
- Obtención de un consenso generalizado sobre lo positivo de liberalizar la actividad de las empresas funerarias, permitiendo así la libre competencia en el sector.
- Para conseguir lo anterior, alteración del régimen normativo preexistente, de forma que quedan abolidas las limitaciones legales al libre ejercicio de la actividad funeraria.

De todas formas este proceso de liberalización, como consecuencia de la heterogeneidad de la normativa local (los requisitos para obtener autorización a la prestación de estos servicios depende de cada municipio) ha tenido unos resultados desiguales en las distintas ciudades españolas. Así, mientras que en ciertos municipios la liberalización ha permitido la entrada de numerosas funerarias, en otros los cambios han sido prácticamente mínimos.

En los municipios que se ha aplicado, la apertura del sector a la competencia ha tenido efectos favorables sobre los precios y la calidad en el servicio.

10.3. El Sector Funerario: un sector en transformación

España tenía en 2012 una población de 46.815.916 habitantes, según censo del INE a 31 de diciembre de 2012.

El número aproximado de funerarias se sitúa en torno a las 2.500, para unos servicios totales de 405.615 defunciones en ese mismo año, lo que supone aproximadamente una media de 5 empresas por cada 100.000 españoles y aproximadamente 162 servicios funerarios prestados por cada una de ellas.

Aunque, al existir la descentralización entre las 17 Comunidades Autónomas, se encuentran diferencias significativas en cuanto a los datos anteriores entre las distintas comunidades, en lo que se refiere a la tipología así como a la distribución geográfica a lo largo del país de las empresas funerarias, como queda reflejado en el estudio realizado por PricewaterhouseCoopers “Los servicios funerarios integrales en España. Claves de un sector en transformación”.

En dicho estudio queda patente las grandes diferencias existentes entre las distintas Comunidades Autónomas, siendo destacable que es la Comunidad Gallega la que tiene una mayor concentración de empresas funerarias y la de menor concentración la Comunidad de Catalunya.

Desde el punto de vista de la descripción del mercado, el sector funerario se caracteriza por estar fuertemente atomizado y compuesto mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas, tendencia que se va modificando en los últimos años en los que ha empezado un fenómeno de concentración empresarial, que está haciendo que dicha atomización se vaya reduciendo.

Históricamente el sector funerario ha estado compuesto por empresas generalmente pequeñas, ya fueran familiares o públicas, de ámbito local, lo que implicaba que estuviesen muy limitadas desde el punto de vista organizativo y económico para entrar en procesos de concentración.

La liberalización del sector hizo que aparecieran en el mercado nuevas empresas que realizaron grandes inversiones convirtiéndose en grandes grupos funerarios, lo que ha hecho que fueran éstos los que iniciaran el proceso de concentración empresarial en el sector que continua actualmente y que será una de las claves de éxito y desarrollo del sector en el futuro ya que dicha concentración viene entre otras causas forzada por una serie de factores que han ido apareciendo con el tiempo y que son imprescindibles para el crecimiento y desarrollo del sector.

El hecho que cada vez más se precise de un mayor número de inversiones no sólo en la implantación de nuevas empresas funerarias, sino en la modernización y actualización, de las que ya operan en el mercado, con los importantes gastos de conservación y mantenimiento que ello implica por la propia naturaleza de la actividad, hace que se requiera contar con recursos económicos elevados y esto hace que a veces sólo puede conseguirse mediante procesos de concentración.

Por otro lado, en el sector funerario, se está dando también otro proceso aunque éste a menor escala en cuanto a participantes y es la integración vertical por parte de entidades aseguradoras de empresas funerarias.

El grado de madurez del mercado del seguro de decesos hace que algunas entidades se estén introduciendo en el mercado de los servicios funerarios mediante la adquisición o participación en empresas funerarias.

Actualmente las tres grandes entidades aseguradoras de decesos, tienen algún tipo de participación en alguna empresa funeraria.

Los servicios funerarios se han considerado tradicionalmente un sector, al igual que el del seguro de decesos, al que no le afectan los ciclos económicos y por tanto las épocas de crisis no alteran su desarrollo.

Pero al contrario de lo que sucede con los seguros de decesos que efectivamente es así, esto no se refleja en el sector funerario.

A pesar de que en ambos sectores sus actividades sean dependientes y estén muy interrelacionadas, las circunstancias en las que se solicitan los servicios funerarios hacen que la demanda sea muy inelástica; aunque realmente los cambios de precio no influyen en la cantidad demandada, por las características especiales de la misma, sí que tienen influencia en cuanto a su composición.

Cada fallecimiento lleva asociado un servicio funerario que no es único, ya que dependiendo de los elementos y servicios adicionales que lo compongan el precio del mismo aumentará o disminuirá. En los últimos tres años y a consecuencia de la crisis económica el precio medio del servicio funerario ha disminuido, situándose en un coste medio estimado que puede fluctuar alrededor de los 3.700 euros a nivel nacional, que se reduce en unos 200 euros en el caso de incineración.

La crisis económica también ha provocado un aumento de las incineraciones, que normalmente tienen un coste inferior al de inhumación, así como un descenso importante, de un 25%, en la venta de sepulturas y nichos.

La evolución del sector funerario ha sido un reflejo de la evolución socioeconómica de los últimos años en España, pero también hay que tener en cuenta que en dicha transformación ha tenido un papel muy importante el seguro de decesos, que con su propia evolución de un seguro de entierro “puro” hacia otro que cubre servicios funerarios integrales ha contribuido a ello.

La primera característica del mercado funerario es su relativamente reciente liberalización; aunque ésta comenzó hace diecisiete años, no fue hasta hace aproximadamente cuatro cuando se han efectuado las mayores reformas legales, tal y como se ha comentado brevemente en el capítulo anterior.

Tras el proceso de liberalización del sector de servicios funerarios, las empresas compiten con productos cada vez más innovadores y unos servicios adaptados a las necesidades particulares de cada cliente.

En España el mercado funerario sigue estando muy atomizado existiendo alrededor de dos mil empresas funerarias, en su mayoría empresas locales y familiares, y pocas empresas de ámbito nacional, como ya se ha comentado anteriormente.

En la actualidad el sector funerario ha dejado de ser un sector que requería una muy baja inversión para la implantación de las empresas y se ha transformado, como consecuencia de la exigencia del mercado, que demanda grandes y modernas instalaciones, en un sector que requiere fuertes inversiones. Esto implica que para poder estar en una situación competitiva, se requiera contar con unos medios económicos que hasta hace muy poco tiempo eran innecesarios.

Esta circunstancia, la económica, es una de las principales barreras a la entrada que existe el sector para que puedan entrar nuevas empresas funerarias, aunque no la única.

La convivencia entre empresas públicas y privadas que todavía, hoy en día, persiste en muchos municipios, en la que predomina la posición dominante de los ayuntamientos también se convierte en una barrera de entrada para el sector. Los ayuntamientos siguen limitando la operatividad del mercado, ya que como se ha indicado en el capítulo anterior la autorización y concesión de la licencia de apertura para poder operar en el mercado funerario sigue dependiendo de los ellos.

Por último la descentralización de competencias en manos de los entes locales, marca no sólo diferencias legales, sino también de precio, que puede llegar a limitar en ciertos casos los deseos de expansión de muchas empresas del sector. Esta es una de las causas por las que no existen muchas funerarias de ámbito nacional.

Tanto el sector funerario como el seguro de decesos son sectores que desde hace ya varios años están en constante evolución, adaptándose e intentando identificar las necesidades de los clientes para poder ofertar productos y servicios innovadores y acordes con dicha demanda.

Teniendo en cuenta que estos dos sectores son dependientes y complementarios, ya que difícilmente se podría pensar en un funcionamiento óptimo de una entidad aseguradora de decesos, si detrás de ella no hubiera una infraestructura de funerarias que dieran una respuesta adecuada en cada momento, sería conveniente que existieran puentes de colaboración entre ambas, ya que el conocimiento y la información que tienen las empresas funerarias sobre las necesidades de los clientes de las entidades aseguradoras puede ser un valor añadido a aportar en el diseño del producto de un seguro de decesos.

El desarrollo del ramo de decesos pasa por seguir avanzando en la cobertura de aquellas necesidades que las familias demandan como consecuencia de tener el fallecimiento de un familiar y en estas circunstancias el sector funerario puede tener un papel importante en la evolución del producto del seguro de decesos.

El sector funerario no sólo debe evolucionar de cara al cliente, sino también frente a las entidades aseguradoras, llegándose a convertir en su “I+D+i”.

A modo de resumen, el futuro del sector funerario al igual que en el seguro de decesos pasa por la innovación, que será la clave del éxito. Es un negocio muy activo, y que necesita renovarse e innovarse como cualquier otro, aplicando novedades continuas a los servicios funerarios, basándose en los nuevos perfiles de los consumidores, los nuevos hábitos de la sociedad, cambios demográficos, etc. , que exigirán nuevas pautas en el diseño de productos y servicios en un sector tan especializado como es el funerario.

Y que deberá convivir probablemente con más liberalizaciones del sector, desde 1996 ha habido cuatro, ya que la tendencia reguladora de este sector es precisamente ir liberalizándolo y eliminando las barreras de entrada y del ejercicio de la actividad que antes de la primera liberalización existía en este sector.

Esta liberalización tiene y tendrá un significativo impacto sobre la mejora de la competencia en el sector y de la calidad del servicio, así como sobre la reducción de cargas administrativas.

Además seguirá teniendo, como no puede ser de otra forma, una relación con el sector del seguro de decesos muy fluida, basada en la profesionalidad, seriedad, confianza y transparencia que hará que dicha colaboración sea muy positiva para ambos sectores y que no sólo se base en una relación puramente mercantil sino que pueda convertirse en una relación de confianza que pueda desembocar en diseños de estrategias comunes que se centren principalmente en el cliente y en la máxima calidad de servicio.

Se trata de dos sectores que realizan actividades que se complementan perfectamente y crean sinergias que deberían ser aprovechadas en beneficio de un mejor servicio a los clientes, que en definitiva es el objetivo final de las entidades y empresas de ambos sectores.

11. Conclusiones

El seguro de decesos es, actualmente, el seguro con mayor penetración en el mercado asegurador español y el hecho de que cerca del 50% de la población esté asegurada de Decesos indica que estamos ante un mercado maduro y muy desarrollado.

No obstante, cada año las entidades aseguradoras de decesos incorporan clientes a sus carteras y por tanto sigue existiendo un crecimiento constante y continuo, tanto del volumen de primas, como del número de asegurados y número de pólizas, que han convertido al seguro de decesos en el cuarto seguro en importancia de los seguros de ramos no vida, sólo por detrás de Automóviles, Salud y Multirriesgos.

El seguro de decesos es un seguro al que no le afectan los ciclos económicos, y que en épocas de crisis como la actual, el impacto de la misma no impide que existan crecimientos e incluso que haya salido reforzado. En la última década ha sido el único seguro de ramos no vida que ha experimentado crecimientos positivos año tras año.

Hay que destacar también la alta rentabilidad de este seguro, que ha hecho que en los últimos años entidades aseguradoras generalistas se hayan planteado entrar en este mercado, a pesar de la dificultad que existe al ser un sector con un elevado nivel de concentración, ya que las cinco primeras entidades tienen aproximadamente el 75% de la cuota de mercado y tres de ellas son claramente dominantes con el 68,98%.

En cuanto a la comercialización del seguro de decesos, como consecuencia de sus especiales características y particularidades, siempre ha predominado un canal de comercialización sobre el resto, el canal agencial; actualmente este canal está presente en más del 75% de las contrataciones y por la propia naturaleza del seguro de decesos, esta presencia a pesar de que en un futuro puedan y deban incorporarse nuevos canales de distribución, será siempre el predominante siendo el resto de canales, complementarios y utilizados para poder acceder a segmentos de mercado concretos, a los que el canal agencial pudiera no tener acceso.

El seguro de decesos desde sus inicios ha estado evolucionando según las necesidades de la sociedad en cada momento, adaptando las coberturas y garantías a dichas necesidades. Esto ha provocado que un seguro que era exclusivamente para cubrir los gastos de enterramiento se haya convertido en un seguro de asistencia familiar, que sin olvidar su verdadera esencia, se ha transformado en el seguro asistencial por excelencia. Esta evolución en la innovación e incorporación de nuevas coberturas es una de las claves de su éxito y la tendencia de futuro es seguir en esta senda, potenciando el concepto de asistencia en el ámbito familiar ofreciendo coberturas que se ajusten a las necesidades demandadas por la sociedad, sin perder de vista la esencia de este seguro, que es la prestación del servicio funerario en su más amplia expresión.

El sector del seguro de decesos está estrechamente vinculado con el sector funerario. Son dos sectores que son dependientes y a la vez complementarios y que el éxito del seguro de decesos no puede entenderse sin el buen funcionamiento del sector funerario.

Esta vinculación no sólo se refiere a temas comerciales, sino que al igual que el seguro de decesos, el sector funerario también ha seguido una evolución paralela basada igualmente en la innovación y en la identificación de las necesidades de la sociedad, para ir adaptando sus servicios y productos.

Esto puede convertir a este sector, en un futuro, en el “I+D+i” de las entidades aseguradoras, ya que disponen del conocimiento de los perfiles de los consumidores, sus hábitos, sus necesidades, para poder realizar un análisis de éstas, que puede ser beneficioso para las entidades aseguradoras para la incorporación de nuevas garantías o servicios en los diseños de nuevos productos de decesos. La relación entre estos dos sectores irá creciendo cada vez más en el futuro, incluso con participaciones de las entidades aseguradoras en las propias empresas funerarias como ya ocurre actualmente, aunque de forma muy limitada con las tres grandes entidades aseguradoras.

El seguro de decesos para continuar con su desarrollo y su crecimiento en un mercado maduro, deberá además de innovar en el producto, en cuanto a garantías, coberturas y modalidades, innovar también en los segmentos de mercado a los que dirigirse potenciando principalmente el segmento de población inmigrante y residente de otras nacionalidades, el segmento joven que es precisamente el que generaría una garantía de desarrollo, el segmento de clase alta poco propenso al aseguramiento y al segmento de la tercera edad, que cada vez más irá teniendo un peso más importante en el conjunto de la población. Para ello se deberán diseñar estrategias diferentes para las distintas tipologías de clientes, haciendo del seguro de decesos un seguro cada vez más personalizado.

Por último destacar que en los dos últimos años se intuye un cambio de tendencia en las modalidades de prima, con las que se contratan los seguros de decesos. Tradicionalmente la modalidad de prima mayoritariamente utilizada en el seguro de decesos era y sigue siendo la Prima Nivelada, que acapara el 83,61% del volumen de primas en 2012, pero han empezado a aparecer dos modalidades que han conseguido tener incrementos importantes en estos dos últimos años y que han provocado que no sólo en la composición del volumen de primas la modalidad de la Prima Nivelada vaya perdiendo peso, sino que también su crecimiento anual sea menor.

Estas dos modalidades son la Prima Única y la Prima Mixta.

12. Bibliografía

Artículos:

MOYA A.; ÁLVAREZ M. “Novedades en relación con el IVA de los servicios funerarios” , Revista Funeraria, num 110 (2012), págs.. 64-71.

DÍAZ PEDRAZA, V.L. “Decesos, un seguro “Seguro”, Revista Actualidad Aseguradora, num. 35 (2009), págs.. 74-75.

Informes:

UNESPA. Memoria Social del Seguro Español 2012

UNESPA. Memoria Social del Seguro Español 2011

UNESPA. Memoria Social del Seguro Español 2010

UNESPA. Memoria de actividades del Seguro Español. 2009

DGSFP. Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 2007

DGSFP. Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 2012

DGSFP. Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 2011

DGSFP. Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 2010

DGSFP. Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 2009

DGSFP. Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 2008

DGSFP. Informe del servicio de reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones 2012.

ICEA. Anuario del Sector Asegurador. Datos 2012

ICEA. Anuario del Sector Asegurador. Datos 2011

ICEA. Preparando el futuro del seguro: oferta y demanda en el mercado de seguros para particulares. Documento nº 218 – Septiembre 2012

ICEA. Evolución del Mercado Asegurador. Estadística a Junio 2013

ICEA. Evolución del Mercado Asegurador. Estadística Año 2012

ICEA. Evolución del Mercado Asegurador. Estadística Año 2011

ICEA. Evolución del Mercado Asegurador. Estadística Año 2010

ICEA. Canales de Distribución. Estadística Año 2011

ICEA. Canales de Distribución. Estadística Año 2010

ICEA. Canales de Distribución. Estadística Año 2009

ICEA. EL Seguro de Decesos. Estadística Año 2012

ICEA. EL Seguro de Decesos. Estadística Año 2011

Estudios:

CORTÉS MARTÍNEZ, F.J. Análisis Global del Seguro de Decesos. Colección Cuadernos Dirección Aseguradora. Publicación nº 21.

REAL CAMPOS, S. Modelo de Proyección de Carteras de Seguros para el Ramo de Decesos. Fundación Mapfre 2011.

Estudio sobre los servicios funerarios en España. Ministerio de Economía y Hacienda. Ministerio de Sanidad y Política Social. 28 de Junio de 2010

Los servicios funerarios integrales en España. Claves de un sector en transformación. PricewaterhouseCoopers, Octubre 2004.

Análisis del entorno competitivo del sector funerario español y de los esfuerzos de liberalización. Observatorio de Política de la Competencia Instituto de Empresa. Diciembre 2005.

Fuentes de internet:

DGSFP. Boletín de información trimestral cuarto trimestre de 2012.
<<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Boletines%20trimestrales/2012/BOLETÍN%20DEL%20CUARTO%20TRIMESTRE%20DE%202012.zip> > (Fecha de consulta: 15 de Julio de 2013).

DGSFP. Memoria estadística anual de entidades aseguradoras 2011.
<<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Memorias%20Entidades%20Aseguradoras/MEMORIA%20ESTADÍSTICA%20ANUAL%202011.zip> > (Fecha de consulta: 15 de Julio de 2013).

DGSFP. Memoria estadística anual de entidades aseguradoras 2010.
<<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Memorias%20Entidades%20Aseguradoras/MEMORIA%20ESTADÍSTICA%20ANUAL%202010.zip> > (Fecha de consulta: 15 de Julio de 2013).

DGSFP. Memoria estadística anual de entidades aseguradoras 2009.

<<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Memorias%20Entidades%20Aseguradoras/Memoria%20Estadística%20Entidades%20Aseguradoras%20y%20Agregados%202009.zip>> (Fecha consulta: 15 de julio de 2013).

DGSFP. Memoria estadística anual de entidades aseguradoras 2008.
<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Memorias%20Entidades%20Aseguradoras/Memoria%20Estadística%20Entidades%20Aseguradoras%20y%20Agregados%202008.zip> (Fecha consulta: 15 de julio 2013).

DGSFP. Memoria estadística anual de entidades aseguradoras 2007.
<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Memorias%20Entidades%20Aseguradoras/Memoria%20Estadística%20Entidades%20Aseguradoras%20y%20Agregados%202007.zip> (Fecha consulta: 15 de julio 2013).

DGSFP. Memoria estadística anual de entidades aseguradoras 2006
<<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Memorias%20Entidades%20Aseguradoras/Memoria%20Estadística%20Entidades%20Aseguradoras%20y%20Agregados%202006.zip>> (Fecha consulta: 15 de julio 2013)

Fuentes Oficiales:

LEY 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (BOE 17 de octubre de 1980).

LEY 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (BOE de 9 de noviembre de 1995).

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 (BOE de 5 de noviembre de 2004).

REAL DECRETO 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (BOE de 25 de noviembre de 1998).

REAL DECRETO 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad (BOE de 14 de julio de 2012).

LEY 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las Bases de Régimen Local (BOE de 3 de abril de 1985).

LEY 24/2005, de 18 de noviembre, de reformas de impulso para la productividad (BOE 19 de noviembre de 2005).

LEY 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso de las actividades de servicios y su ejercicio (BOE 24 de noviembre de 2009).

Josep Ferrer Arilla

Nacido en Sabadell en 1964. Diplomado en Ciencias Empresariales en la Universitat Oberta de Catalunya.

Ha desarrollado su carrera profesional en el sector asegurador en el Grupo Catalana Occidente.

En 1988 se incorpora a la Sucursal de Sabadell de Seguros Catalana Occidente, donde desempeña diversas funciones dentro de la administración de la sucursal.

En 1997 es nombrado Responsable Administrativo de la Sucursal de Sabadell.

En 2008 se incorpora a Nortehispana de Seguros y Reaseguros, del Grupo Catalana Occidente, como responsable de la Unidad de Métodos.

Desde 2011 es responsable del Departamento de Organización de Nortehispana de Seguros y Reaseguros.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”

Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PPlan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: “La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca” 2010/2011

- 26.- Luis Domínguez Martínez: "Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos" 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: "Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida" 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: "La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro" 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: ""El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio"" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011

- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Mugerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006

- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004

- 111.- Jaime Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005

- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema publico" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Customer Experience as a Source of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Lluís Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013

165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013

166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013

167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013

