

JUAN BATALLER GRAU
MARÍA DEL ROCÍO QUINTÁNS EIRAS
(Dirs.)

LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS PRIVADOS

Marcial Pons

MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES | SÃO PAULO

2019

SUMARIO

	Pág.
PREFACIO	9
ABREVIATURAS	11
EL MERCADO DE LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS EN ESPAÑA: BASES PARA EL ANÁLISIS ECONÓMICO DE SU REGULACIÓN , <i>por José Manuel Sánchez Santos</i>	13
AMPLIACIÓN Y REFORMULACIÓN DEL ÁMBITO DE APLICACIÓN EN EL PROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS , <i>por M.^a Rocío Quintáns Eiras</i>	35
LA REGULACIÓN DE LAS COMPETENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DEL ESTADO EN RELACIÓN CON LA ORDENACIÓN Y SUPERVISIÓN EN EL PROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS PRIVADOS , <i>por María Victoria Dios Viéitez</i>	73
EL REGISTRO ADMINISTRATIVO EN EL PROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS PRIVADOS , <i>por Beatriz Belando Garín</i>	93
CLASES DE DISTRIBUIDORES DE SEGUROS , <i>por Abel B. Veiga Copo</i>	107
LOS COLABORADORES DE LOS DISTRIBUIDORES DE SEGUROS EN EL PROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS PRIVADOS , <i>por Angélica Díaz de la Rosa</i>	149
RÉGIMEN JURÍDICO DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO ECONÓMICAMENTE DEPENDIENTE EN EL SECTOR ASEGURADOR TRAS LA REFORMA DE LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS , <i>por Lucía Dans Álvarez de Sotomayor</i>	187
LA ACTIVIDAD DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS REALIZADA POR LAS ENTIDADES ASEGURADORAS , <i>por Javier Vercher Moll</i>	211
EL CONTRATO DE AGENCIA DE SEGUROS , <i>por José María Elguero</i>	221
LA RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS , <i>por José María Elguero</i>	241
LA AGENCIA DE SEGUROS Y LA INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA: SOBRE LA COMPATIBILIDAD ENTRE LA LEY DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y LA LEY DE CONTRATO DE AGENCIA , <i>por Jaume Martí Miravalls</i>	263

	Pág.
AGENTE DE SEGUROS VINCULADO , <i>por María José Rodríguez Docampo</i>	289
EL OPERADOR DE BANCA-SEGUROS , <i>por Isabel Rabanete Martínez</i>	309
EL CORREDOR DE SEGUROS PERSONA FÍSICA , <i>por Mario Pérez Garrigues</i>	327
LAS RELACIONES ENTRE EL CORREDOR DE SEGUROS Y SUS CLIENTES EN EL PROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS PRIVADOS , <i>por María José Puyalto Franco</i>	355
EL SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL OBLIGATORIO DE CORREDORES , <i>por Eduardo Pavelek</i>	387
LOS COMPARADORES DE SEGUROS: ¿INFORMADORES, DISTRIBUIDORES O MEDIADORES DE SEGUROS? , <i>por Ignacio Javier López Bustabad</i>	411
LA DISTRIBUCIÓN DE REASEGUROS EN EL PROYECTO NÚM. 121/000022, DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS PRIVADOS , <i>por José Luis García-Pita y Lastres</i>	425
EL TRATAMIENTO DE LOS GRUPOS EN EL PROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS , <i>por Pablo Girgado Perandones</i>	479
FORMACIÓN Y APTITUD EN LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS (DIRECTIVA 2016/97) , <i>por Félix Benito Osma</i>	495
MECANISMOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y PROTECCIÓN ADMINISTRATIVA EN LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS PRIVADOS , <i>por Juan Bataller Grau</i>	517
LIBRE PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y DERECHO DE ESTABLECIMIENTO. MEDIADORES EN Y DE OTROS ESTADOS MIEMBROS , <i>por Mercedes Sabido Rodríguez</i>	535
LA LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS Y EL REGLAMENTO «ROMA I» SOBRE LA LEY APLICABLE A LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES , <i>por Hilda Aguilar Grieder</i>	559
OBLIGACIONES GENERALES DE INFORMACIÓN , <i>por María Jesús Peñas Moyano</i>	581
OBLIGACIONES ADICIONALES EN RELACIÓN CON LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS , <i>por Francisco de León Miranda</i>	607
PRÁCTICAS DE VENTAS COMBINADAS Y VINCULADAS , <i>por Rafael La Casa</i>	661
REQUISITOS EN EL DISEÑO, APROBACIÓN Y CONTROL DE PRODUCTOS DE SEGURO Y EN MATERIA DE GOBERNANZA (COMENTARIOS AL ART. 59 DEL PROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS) , <i>por Pablo Martínez-Gijón Machuca</i>	689
OBLIGACIONES CONTABLES Y DEBER DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICO-CONTABLE , <i>por Fernando Polo Garrido</i>	707
LA COLEGIACIÓN , <i>por Vicente Escuin Palop</i>	721
LA INTEGRACIÓN HORIZONTAL EN LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS PRIVADOS , <i>por Juan Bataller Grau</i>	737

PREFACIO

«Mientras la humana ciencia no descubra
las fuentes de la vida,
y en el mar y en el cielo haya un abismo
que al cálculo resista,
mientras la humanidad siempre avanzando
no sepa a dó camina,
mientras haya un misterio para el hombre,
¡habrá poesía!»

Gustavo Adolfo BÉCQUER

Uno de los secretos del éxito que ha llevado a las fallas de Valencia a ser reconocidas como Patrimonio Inmaterial de la Humanidad reside, sin duda, en su cíclica liturgia de la que el papel redentor del fuego es únicamente su manifestación más conocida. Los sollozos casi inexcusables durante la *cremá* se imbrican con el ineludible inicio de las fallas del curso ya naciente. Por ello podemos aseverar que el libro que ahora presentamos mediante estas líneas arranca en sendas obras sobre distribución en seguros privados que hemos tenido la satisfacción de dirigir quienes suscribimos este prefacio.

Afirmar que ha transcurrido un prolongado tiempo desde la promulgación de la todavía hoy vigente Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, obliga a recordar las profundas transformaciones que ha sufrido el mercado asegurador en estos últimos años. La metamorfosis en las aseguradoras fruto de Solvencia II, los nuevos hábitos de consumo, la creciente evolución tecnológica y las novedades en los canales de distribución han conducido a alteraciones en la estructura del mercado asegurador.

En paralelo a estas transformaciones la Unión Europea comenzaba un tortuoso camino que ha culminado en la Directiva (UE) 2016/97, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero, sobre la distribución de seguros. Su publicación en el *DOUE* suponía el pistoletazo de salida para una obligada reforma del ordenamiento jurídico español. Sin embargo, la pólvora fallera proporciona mayores certezas entre el público infantil que la que ofrece el legislador español cuando de trasponer una norma comunitaria se trata. Lo bien cierto y verdad es que a fecha de hoy ha transcurrido el tiempo de trasposición sin que haya entrado en vigor norma alguna que permita rendir cuentas a las instituciones comunitarias sobre la adecuación de

nuestro derecho al acervo comunitario. Ciertamente, el ejecutivo llegó a presentar ante las Cortes Generales el Proyecto de la Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros. Sin embargo, su tramitación parlamentaria no ha podido ser culminada en esta legislatura.

En este contexto, tanto de mercado como regulatorio, se sitúa la presente obra. A nadie escapa, pues, que el momento no está exento de dificultades al ser el propio de un proceso de reforma, de honda evolución. Ahora bien, los especialistas que han participado y los temas desarrollados nos permite ser optimistas respecto a la consecución de los objetivos marcados. Este libro, como casi todos, no pretende ser definitivo. Pretensión de plenitud que todavía se vería cercenada por las coordenadas en que se ha producido. Aspira, empero, a ser una obra útil, rigurosa y sistemática de una materia de innegable peso dentro de la economía nacional, pero más propia de arcanos que del jurista profano en el sector asegurador. No pretende funcionar como un oráculo sobre el futuro de la reforma. Sí puede ser un análisis certero sobre las claves de la misma.

Por ello, permítasenos la licencia, mientras el regulador no sepa hacia *dó* camina habrá un lugar para la ciencia jurídica. Sus autores albergamos la remota esperanza de que alguna de las reflexiones contenidas en las siguientes páginas permitan mejorar la futura regulación. Cuando menos, aspiraremos a situar al operador del mercado asegurador y al jurista en la realidad normativa que se avecina de forma inexorable.

Juan BATALLER GRAU y M.^a Rocío QUINTÁNS EIRAS

EL MERCADO DE LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS EN ESPAÑA: BASES PARA EL ANÁLISIS ECONÓMICO DE SU REGULACIÓN

José Manuel SÁNCHEZ SANTOS

*Profesor Titular de Economía Aplicada
Universidade da Coruña*

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN.—II. EL MERCADO DE SEGUROS EN ESPAÑA: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS: 1. Contexto actual y potencial de crecimiento del sector. 2. El peso relativo de los distintos canales de distribución. 3. Niveles de concentración del mercado. 4. Principales desafíos para el futuro del sector.—III. LA IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN EN UN CONTEXTO DE INCERTIDUMBRE: 1. El proceso de toma de decisiones del demandante de seguros. 2. Sesgos y anomalías en la demanda de seguros. 3. La información como determinante del bienestar del consumidor. 4. La transparencia como elemento de protección del consumidor.—IV. EL ASESORAMIENTO: POTENCIALIDADES, LIMITACIONES Y CONDICIONANTES: 1. El papel del asesoramiento en el mercado de distribución de seguros. 2. Conflictos de intereses y sistemas de remuneración.—V. PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS.—VI. BIBLIOGRAFÍA.

I. INTRODUCCIÓN

La importancia para el bienestar del consumidor y para la economía en su conjunto de un buen funcionamiento del mercado de seguros le confiere un lugar preferente a los análisis de las distintas normas jurídicas que regulan dicho mercado. En particular, la normativa sobre distribución de seguros y reaseguros constituye un elemento esencial que puede contribuir significativamente a la mejora de la eficiencia de un mercado que, con el paso del tiempo, ha ido adquiriendo un protagonismo creciente como factor dinamizador del desarrollo económico y social.

En el caso español, en el momento en el que se redacta la obra colectiva de la que forma parte esta contribución, se encuentra en proceso de tramitación el Proyecto de Ley de Distribución de Seguros que viene a incorporar a la legislación española la Directiva 2016/97, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero, sobre la distribución de seguros.

El estudio de las disposiciones legales mediante las que se regula este sector se puede llevar a cabo desde ópticas diferentes. En concreto, desde una perspectiva propia del análisis económico se constata que esta regulación ha evolucionado y se ha ido configurando, entre otras cosas, como un instrumento eficaz para corregir

algunos de los fallos de mercado que la literatura económica ha identificado en este sector, fallos estos que impiden que el sector de la distribución de seguros funcione eficientemente. En esta línea, en el presente capítulo se adopta un enfoque marcadamente económico que pretende aportar consideraciones de utilidad para el análisis de la distribución de seguros en una doble dirección. Por un lado, en una primera parte se ofrece una caracterización del contexto económico en el que se mueve el sector. En esta línea se valoran datos sobre algunos aspectos básicos relativos al peso económico del sector, su situación actual y evolución reciente, las perspectivas futuras y los principales retos a los que presumiblemente se enfrentará el mercado asegurador en España.

Por otro lado, una vez realizado el mencionado ejercicio de contextualización, en una segunda parte, siguiendo una aproximación que puede considerarse, en cierta medida, inspirada en el del análisis económico del derecho, se desarrolla una argumentación basada en conceptos y en una metodología propios de la ciencia económica con el objeto de ofrecer un marco que sirva para evaluar tanto la pertinencia como los posibles efectos de una norma jurídica, en este caso, la normativa que regula la distribución de seguros en el mercado español. Ahora bien, el contenido del presente capítulo no pretende ofrecer un análisis exhaustivo del articulado que configura dicha normativa, sino unas consideraciones de carácter general acerca de algunos aspectos sobre los cuales la teoría económica pueda arrojar alguna luz que complementa la perspectiva más estrictamente jurídica.

En el marco de este planteamiento, la selección de las cuestiones a tratar se basa en algunos de los aspectos en los que se hace especial hincapié en la exposición de motivos del citado Proyecto de Ley. Así, por ejemplo, aunque ya la Ley 26/2006, de 17 de julio, buscaba mejorar la transparencia en el ejercicio de la actividad de distribución y garantizar la protección de los consumidores y usuarios del seguro privado, en la nueva normativa se establecen como objetivos la mejora sustancial de los principios de igualdad de trato de las distintas clases de mediadores y de transparencia, en la línea todo ello de reforzar la protección del usuario de los seguros privados. Asimismo, se destaca la necesidad de prestar al cliente un asesoramiento independiente, objetivo y personalizado de los productos disponibles en el mercado y se regula ampliamente el deber de información al cliente de productos de seguros.

Estos dos aspectos, transparencia y protección del consumidor, son esenciales para el funcionamiento del mercado de distribución de seguros. Dicha trascendencia es justificable desde el punto de vista del análisis económico. En efecto, la complejidad del producto, los problemas de información imperfecta y asimétrica, los sesgos cognitivos con las consiguientes anomalías en la demanda son algunos de los elementos que configuran un escenario en el que el tratamiento otorgado a la información, la transparencia y el asesoramiento ocupa un lugar prevalente en la normativa sobre la distribución de seguros¹.

En este sentido, la denominada economía del comportamiento (*behavioural economics*) ofrece una perspectiva que permite identificar algunos de los principales sesgos en el comportamiento de los consumidores, sesgos que son aplicables a los servicios financieros en general y a los productos de seguro en particular. Dichos sesgos, a su vez, están en el origen de algunas anomalías en la demanda de seguros y, a la postre, constituyen una justificación objetiva de la necesidad de

¹ Un marco teórico propio del análisis económico que puede verse en RABIN y THALER, «Anomalies: Risk aversion», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, núm. 1, 2001, pp. 219-232.

umentar la protección del consumidor en este sector. Desde este punto de vista, el analizar el mercado de seguros utilizando teorías alternativas al modelo clásico de racionalidad económica ofrece elementos de juicio para evaluar en qué medida las regulaciones pueden contribuir a eliminar o, al menos corregir, comportamientos aparentemente irracionales o anómalos de los demandantes de seguros². No en vano, estos sesgos y anomalías consustanciales a la demanda de seguros hacen especialmente vulnerables a los usuarios de este tipo de productos y plantean importantes cuestiones en el ámbito de la regulación³.

En definitiva, con el análisis desarrollado en este capítulo se pretende poner de manifiesto cómo una regulación eficiente centrada en la protección del consumidor puede contribuir a paliar los posibles efectos negativos que para este se derivan de la existencia de fallos de mercado en el sector de la distribución de seguros. Lo más relevante de este planteamiento es que, en última instancia, los avances conseguidos en este ámbito se acabarán traduciendo en una mejora del bienestar del consumidor.

II. MERCADO DE SEGUROS EN ESPAÑA: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS

La relevancia del seguro en el marco de cualquier economía avanzada ha sido suficientemente destacada en la literatura económica⁴. Entre las razones que justifican dicha relevancia sobresalen fundamentalmente dos. Por un lado, los seguros favorecen la captación y canalización del ahorro hacia la inversión y, por otro, desempeñan una importante función social. Esta función está asociada a la reducción de la incertidumbre sobre las consecuencias de sucesos futuros, a las posibilidades que ofrece para gestionar eficientemente el riesgo, además de facilitar la actividad comercial y de fomentar la inversión, la innovación y la competencia, aspectos estos esenciales para el desarrollo de la actividad económica. El seguro contribuye a incrementar la eficacia y la eficiencia en los procesos de asignación de recursos, planificación financiera y protección frente a imprevistos, en especial a medio y largo plazo. Por estas razones, el buen funcionamiento del sector asegurador es clave para conseguir un crecimiento económico equilibrado y sostenible.

1. Contexto actual y potencial de crecimiento del sector

Algunos datos básicos nos ofrecen una primera visión de la situación por la que atraviesa el mercado asegurador en el contexto español. A este respecto y como punto de partida, cabe señalar que, tal y como se refleja en la tabla 1, el seguro en la economía española ocupa su espacio como alternativa de ahorro financiero de las familias, y se ha ido consolidando como una opción más de inversión financiera.

² Un estudio sistemático de este tipo de cuestiones se ofrece en KUNREUTHER, PAULY y MCMORROW, *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions in the Most Misunderstood Industry*, Cambridge University Press, 2013.

³ Una referencia clásica relativa a las implicaciones para la regulación de este tipo de problemas se ofrece en KUNREUTHER, GINSBERG, MILLER, SAGI, SLOVIC, BORKAN y KATZ, *Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons*, New York, John Wiley & Sons, 1978.

⁴ Puede verse al respecto HERCE, VIZCAÍNO, AZPEITIA, BLASCO y HERNÁNDEZ, *El seguro en la sociedad y la economía españolas. Balance socioeconómico de una industria necesaria*, Madrid, Fundación Mapfre, 2013.

Tabla 1. Estructura del ahorro financiero de las familias (% sobre total)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Depósitos y efectos	46,8	47,0	48,2	46,9	47,3	44,6	42,8	41,1	41,0	39,9
Instit. Inv. Colec.	8,9	9,7	7,5	6,8	6,6	9,3	11,4	12,8	13,3	14,6
Fond. Pensiones	5,3	5,5	5,6	5,2	5,4	5,3	5,5	5,5	5,5	5,6
Inversión directa	25,9	25,9	25,3	28,0	27,2	28,2	27,3	28,0	27,5	27,3
Seguros	10,2	10,4	10,4	10,2	10,6	10,4	10,9	10,5	10,9	10,8
Créditos	1,2	0,8	1,2	1,0	1,0	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
Otros	1,7	1,7	1,8	2,0	1,8	1,4	1,4	1,3	1,2	1,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Banco de España e INVERCO.

En el contexto internacional, según datos de Swiss Re Institute para 2017, España se ubicaría en el puesto 15 a nivel mundial atendiendo al volumen de primas⁵. Como muestra de la evolución reciente del sector, en la tabla 2 puede observarse la evolución temporal de las primas en España a lo largo de la década 2008-2017.

Tabla 2. Evolución del crecimiento de las primas de seguro directo en el mercado asegurador español (tasas anuales de crecimiento en %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Seguros no vida	2,4	-2,6	0,2	-0,3	-2,0	-2,3	0,9	2,1	4,5	4,0
Seguros vida	15,3	5,7	-6,2	9,5	-8,9	-3,0	-2,6	2,9	21,8	-5,6
— Riesgo	-3,5	-1,1	5,2	-4,5	-2,7	-4,6	3,6	8,7	11,4	0,0
— Ahorro	19,0	6,8	-7,9	11,8	-9,8	-2,7	-3,6	2,0	23,6	-6,4
Total	7,8	1,1	-2,8	4,1	-5,3	-2,6	-0,7	2,5	12,3	-0,7

Fuente: Servicio de Estudios de Mapfre (con datos de ICEA).

A la hora de interpretar los datos de la tabla hay que tener en cuenta que, en general, los distintos ramos del sector no vida o seguros generales en las economías más avanzadas suelen mostrar una evolución muy pareja a la del crecimiento económico. No obstante, si se entra más en detalle, se constata cierta disparidad en el vínculo que existe entre la evolución de la economía y los distintos segmentos del sector asegurador.

Si nos remontamos a un pasado más lejano, podríamos constatar que, hasta los años noventa del pasado siglo, el ramo de no vida creció más rápido que la economía global (elasticidad renta-demanda superior a uno) porque los mercados aseguradores todavía no estaban saturados al tiempo que aumentaban considerablemente las rentas de la clase media. Sin embargo, en los últimos años la evolu-

⁵ SWISS RE INSTITUTE, «El seguro mundial en 2017: crecimiento sólido, aunque lastrado por mercados de vida maduros», *Informe Sigma*, núm. 3, 2018.

ción del mercado de no vida se ha ajustado en mayor medida al comportamiento de la economía.

Por su parte, la relación entre el comportamiento del seguro de vida y el crecimiento de la economía no es tan estrecha como en el ramo de no vida. En este caso, factores tales como la regulación, los incentivos fiscales o las estrategias de distribución pueden influir muy significativamente sobre la marcha de este segmento del mercado asegurador.

De acuerdo con los últimos datos disponibles, en las economías avanzadas el mercado del seguro de vida registró una evolución negativa de las primas. En gran medida esta situación responde a un escenario de bajos tipos de interés, en el cual las compañías aseguradoras no pueden ofrecer garantías de rendimientos atractivos, lo que limita enormemente las posibilidades de captación de ahorro tradicional mediante este tipo de productos. En estas circunstancias, para enfrentarse a la posibilidad de que la desaceleración detectada recientemente en el mercado de seguros de vida se prolongue excesivamente en el tiempo, las aseguradoras se ven obligadas a buscar formas de ofrecer de manera rentable atractivos productos de ahorro del seguro de vida.

En España, en línea con lo que sucede en el resto de economías avanzadas, la capacidad de expansión del sector asegurador se ha visto afectada por la crisis económica y financiera y por un escenario de bajos tipos de interés que se ha prolongado en el tiempo, lo cual constituye un factor limitativo a corto-medio plazo. Esta consecuencia de la crisis está impactando adicionalmente de manera negativa en la expansión del negocio de vida. Ahora bien, a pesar de las anteriores consideraciones, el potencial de desarrollo del segmento de seguros de vida se ve favorecido por la incertidumbre sobre la suficiencia de las pensiones públicas en el futuro. En este sentido, existen dudas razonables sobre la capacidad de los sistemas públicos de pensiones para dar respuesta al déficit de ahorro previsional que conlleva una evolución demográfica caracterizada por unas bajas tasas de natalidad y una creciente longevidad⁶.

En aras de completar esta aproximación a la situación del sector asegurador en España, los datos sobre la densidad y la penetración del seguro constituyen dos indicadores cuyo valor es altamente informativo sobre las perspectivas de evolución futuras. El primero de estos dos indicadores mide el gasto en seguros per cápita, en tanto que la penetración se cuantifica en términos de volumen de primas como porcentaje del PIB.

La última información que proporciona al respecto el Swiss Re Institute sitúa a España en el puesto 25 en primas/PIB, con un valor de este indicador del 5,4 por 100 que se sitúa por debajo de las medias mundial (6,0 por 100) y europea (6,45 por 100). En cuanto al valor de las primas per cápita, España ocupa el puesto 28 a nivel mundial con un valor de 1.519 dólares estadounidenses, lejos de algunos de los países de nuestro entorno como Países Bajos (4.631), Reino Unido (3.810), Francia (3.446), Alemania (2.687) o Italia (2.660) y ligeramente por debajo de la media europea (1.651).

Si bien es cierto que los niveles de renta per cápita justificarían parcialmente unos niveles de penetración y densidad del seguro inferiores a los de otros países europeos, no es menos cierto que el mercado potencial, para los parámetros específicos de nuestro país, es superior, especialmente para el segmento de vida⁷.

⁶ Estos aspectos son desarrollados en ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES, «Situación y dinámica de crecimiento del seguro en el mundo», *Nota de seguros*, núm. 25, 12 de julio de 2018.

⁷ *Vid.* ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES, «Situación y dinámica de crecimiento del seguro en el mundo», *Nota de seguros*, núm. 25, 12 de julio de 2018.