

ESTUDIOS PEM
OBSERVATORIO TECNOLÓGICO DE LA
MEDIACIÓN



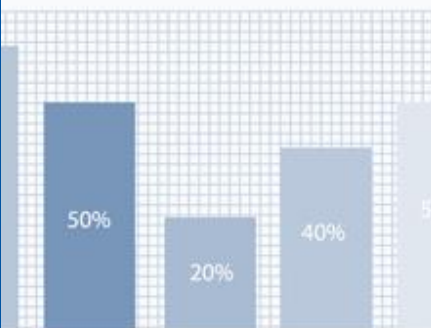
PLAN ESTRATÉGICO DE LA MEDIACIÓN

Primer informe
CUADRO DE MANDOS
DE LA MEDIACIÓN
2016

 CECAS

—
EI04 Mejora eficiencia operativa

Audit



ÍNDICE

- 1** Introducción
- 3** Cuadro de Mandos Integral
- 4** Metodología
- 5** Muestra del estudio
- 6** Tabla de indicadores
- 8** Operaciones: gasto personal, coste medio e ingresos
- 11** Comercial: eficacia, composición de cartera y colaboradores
- 16** Financieros: ROE, ROA y Fondo de maniobra

INTRODUCCIÓN

El presente estudio nace del Plan Estratégico de la Mediación, iniciativa realizada en el 2012 por el Centro de Negocios del Seguro (CNS) bajo el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, corporación de derecho público que tiene como fin promover la defensa y representación de los agentes y corredores de seguros.

Dicho plan estratégico fue dirigido por el Centro de Estudios (CECAS) y consiste en un conjunto de iniciativas y acciones coordinadas dirigidas a mejorar la competitividad de corredores y agentes.

Este plan y sus documentos han tenido una importante difusión alcanzando más de 25.000 descargas y sobre él se han desarrollado decenas de iniciativas orientadas a su implementación.

Entre las diferentes iniciativas existe una que propone la creación de un cuadro de mandos para la mediación (Iniciativa Estratégica 04 – Plan de Acción 11). En ella se afirma la idea que el mediador debe disponer de un conjunto de indicadores que le ofrezcan una visión rápida de la situación de la empresa para ayudarlo a tomar decisiones estratégicas de futuro.

El plan estratégico evidenció la inexistencia de un cuadro de mandos por parte de los mediadores, de forma que el Centro de Estudios desarrolló un cuadro de mandos propio para la mediación. Sobre esta idea se sumaron diferentes empresas tecnológicas que implementaron este nuevo cuadro de mandos en su programa de gestión.

En una segunda fase se detectó la inexistencia de valores fiables sobre los que los mediadores pudiesen medirse y compararse, por esta razón nace el presente estudio en colaboración con la Generalitat de Catalunya para determinar los valores de los indicadores. La administración catalana ha colaborado con el CECAS en la estimación de los indicadores con los datos de la Declaración Estadístico Contable.

En este primer estudio se definen los valores en diferentes modelos de mediación del 2015 en corredores y agentes vinculados, registrados en la administración pública catalana.

La tercera fase programada para los próximos años está basada observar la evolución de los indicadores y así detectar las tendencias del canal.

Queremos hacer especial mención a la ayuda de la Subdirección de la Dirección General de Política Financiera, Seguros y Tesoro que ha visto el alcance del proyecto y han colaborado activamente en la creación de este informe.

Esperamos que en los próximos años se sigan añadiendo otras administraciones públicas a este análisis de datos a través de sus Declaraciones Estadístico Contables de forma que cada vez adquiera una mayor representatividad.

La difusión y descarga de este informe corresponde al Observatorio Tecnológico de la Mediación (OTM) perteneciente al CECAS.
(www.otmediacion.org)

| RECOGIDA DE LOS DATOS | MEDIADORES | INTERVALO DE CONFIANZA |
|--------------------------|------------|---------------------------|
| 2015 | 693 | 90% |

EL CUADRO DE MANDOS INTEGRAL

El **Cuadro de Mando Integral** (CMI) es un modelo de gestión con un soporte de información periódica para la dirección de la empresa, capaz de facilitar una toma de decisiones oportuna conociendo el nivel de cumplimiento de los objetivos, previamente definidos mediante indicadores de control. El cuadro de mandos se compone de **valores absolutos, ratios y medias** procedentes de diferentes áreas de la empresa incluyendo las operaciones que realiza, la actividad comercial y la información financiera. A estos valores les daremos el nombre genérico de **indicadores**.

Los beneficios que supone disponer de un cuadro de mandos son evidentes, ya que es una herramienta clave para analizar la empresa, conocer su nivel de eficiencia y detectar fortalezas y debilidades.

Para la creación del cuadro de mandos trabajaron conjuntamente consultores de negocio y mediadores. Pronto se vio que había que acotar el número de indicadores. Por este motivo se optó por la definición de un cuadro de mandos mínimo que recogiese los elementos indispensables para tener una visión de la empresa. De este modo se definieron **24 indicadores**.

El paso siguiente consistió en obtener valores para cada uno de estos indicadores, suponiendo un importante esfuerzo de los diferentes participantes del mercado. Administraciones públicas, aseguradoras, empresas tecnológicas de programas de gestión y los propios mediadores son partícipes y deberían aportar sus datos para la definición del cuadro de mandos. En este sentido los diferentes actores ya se han puesto en marcha y a través de encuestas directas a los mediadores se han trabajado diferentes aproximaciones como el proyecto Inkrementa³. También las tecnológicas han apostado por este proyecto y han desarrollado el cuadro de mandos propuesto por el CECAS en sus programas de gestión. Diferentes aseguradoras que apoyan el Plan Estratégico también se han sumado. Administraciones públicas, como el caso de la Generalitat de Catalunya, ha ofrecido sus datos para su construcción.

Como conclusión, el Centro de Estudios dispone de un proyecto sólido de alto valor que se puede convertir en un referente en la dirección de la empresa de mediación. Las mediciones periódicas y el impulso de compañías, tecnológicas y administraciones públicas pueden hacer que este proyecto sea una referencia imprescindible para consolidar el canal mediador.

Indicadores analizados

Este informe se basa en las declaraciones estadístico-contables de los mediadores registrados en el departamento de seguros de la Generalitat de Catalunya en el 2015. Con los datos ofrecidos, se han podido establecer **doce indicadores** que son el 50% de los indicadores propuestos. Las áreas que han quedado menos representadas son las que hacen referencia al apartado de clientes (número total, nuevos, perdidos y monopólizas), los indicadores de fidelidad y antigüedad de la cartera, además de otros como el de clientes auxiliados.

A pesar de estas carencias, el conjunto de indicadores son **una base sólida para la dirección de la empresa** de mediación en la actualidad y en el futuro se prevé completar todos los indicadores hasta tener una visión completa del cuadro de mandos.

| Ind | Nombre | | Ind | Nombre | |
|-----|-------------------------|---|-----|----------------------------|---|
| 1 | Gastos de personal | ✓ | 13 | Distribución de la cartera | ✓ |
| 2 | Coste medio de personal | ✓ | 14 | Comisiones por ramo | ✓ |
| 3 | Ingresos por empleado | ✓ | 15 | Prima media | |
| 4 | Carga de negocio | | 16 | Fidelidad | |
| 5 | Siniestralidad | | 17 | Antigüedad de la cartera | |
| 6 | Clientes | | 18 | Número de auxiliares | ✓ |
| 7 | Clientes nuevos | | 19 | Primas auxiliadas | ✓ |
| 8 | Clientes Perdidos | | 20 | Clientes auxiliados | |
| 9 | Clientes monopoliza | | 21 | ROE | ✓ |
| 10 | Margen operativo | ✓ | 22 | ROA | ✓ |
| 11 | <i>Pocket share</i> | | 23 | Fondo de maniobra | ✓ |
| 12 | Primas por empleado | ✓ | 24 | Recibos pend. de cobro | |

Análisis de 16 tipos de empresa de mediación

Un elemento innovador de este informe es la diferenciación que se hace del tipo de empresa y la dimensión de la misma. En este punto se han diferenciado dos **tipos de mediadores** (corredores y agentes vinculados), dos tipos de **figuras** (persona física y persona jurídica) y cuatro **tramos de cartera**. De este modo se muestran valores de **16 modelos de mediador**.

Esta iniciativa ha sido clave para establecer comparaciones por tipo de mediador. Con la diferenciación hecha por diferentes modelos de negocio el mediador se podrá comparar con mediadores de su misma estructura, elemento positivo para conocer realmente el estado de su empresa.

MUESTRA DEL ESTUDIO

Distribución de mediadores

| | | Mediadores | % |
|--------------------|----|------------|------|
| Corredores | PF | 182 | 26% |
| | PJ | 407 | 59% |
| Agentes vinculados | PF | 39 | 6% |
| | PJ | 65 | 9% |
| Total | | 693 | 100% |

El estudio engloba a 693 mediadores inscritos en el registro de la Generalitat de Catalunya entre corredores y agentes vinculados. El 85% de los registrados corresponden a corredores persona física y jurídica, y el restante 15% a agentes vinculados persona física y jurídica.

Los corredores personas físicas son el grupo más grande y abarcan el 59% del total, seguido por un 26% de corredores persona jurídica.

Distribución de carteras

| | Corredores | | Agentes vinculados | |
|-------|------------|-----|--------------------|-----|
| | PF | PJ | PF | PJ |
| <1 M | 87% | 56% | 95% | 69% |
| 1-3 M | 11% | 35% | 5% | 31% |
| 3-9 M | 2% | 7% | | |
| >9 M | | 2% | | |

El 87% de corredores persona física se establecen en carteras de menos de un millón de euros. En corredores persona jurídica el 56% son carteras de menos de un millón de euros y el 35% se sitúan entre 1 y 3 millones de euros.

Algo similar ocurre con los agentes vinculados. El 95% de agentes vinculados persona física están en menos de un millón de carteras. En agentes vinculados persona jurídica el 69% están en menos de un millón de euros y el 31% se sitúan entre 1 y 3 millones de euros.

TABLA DE INDICADORES

| Ind. | Nombre | Corredores | | Agentes vinculados | |
|------|--|------------|---------|--------------------|---------|
| | | PF | PJ | PF | PJ |
| 1 | Gastos de personal Gastos personal/gastos totales | 47% | 45% | 48% | 67% |
| 2 | Coste medio de personal Gastos personal/número de empleados | 9.783 | 25.249 | 14.783 | 31.927 |
| 3 | Ingresos por empleado Comisiones/número de empleados | 34.958 | 54.228 | 32.611 | 37.386 |
| 10 | Margen operativo Beneficios/ventas totales | | 0,13 | | |
| 12 | Primas por empleado Primas totales/empleo | 275.163 | 404.721 | 283.144 | 330.391 |
| 13 | Distribución de la cartera | | | | |
| 14 | Comisiones por ramo | | | | |
| 18 | Número de auxiliares Número medio | 0,4 | 3 | | |
| 19 | Primas auxiliadas Primas gestionadas por auxiliares | 3,41% | 14,33% | 0,73% | 1,13% |
| 21 | ROE Beneficio neto/fondos propios | | 0,28 | | |
| 22 | ROA Beneficios antes de int. e imp/activo | | 0,15 | | |
| 23 | Fondo de maniobra Activo corriente-pasivo corriente | | 96.087 | | |

En esta tabla resumen podemos observar los valores de los indicadores por tipo de mediador y figura jurídica. No obstante, en los siguientes apartados se hará un análisis de cada uno de estos indicadores. En esta sección haremos algunos comentarios de estos indicadores y sus valores.

Operaciones

Los indicadores 1, 2 y 3 están englobados en el área de “Operaciones”. En la mediación, el coste de personal es uno de los que mayor peso tiene en la cuenta de resultados y por ello se analiza con tanto detalle.

Los agentes vinculados PJ son los que tienen el gasto de personal más alto con respecto al gasto total. También su coste medio de personal está por encima de las otras figuras de mediación. Sin embargo, el ingreso por empleado más alto lo tiene el corredor PJ que se sitúa en una elevada suma de 54.228 euros de comisión por empleado. También destaca el bajo coste de personal que presentan las figuras persona física, tanto en corredores como en agentes vinculados.

Hay que tener cuidado con las posibles diferencias del gasto de personal en la figura de persona física, ya que habrá mediadores que habrán imputado la remuneración del gerente en ellas y otros no lo habrán hecho.

Comercial

Los indicadores 10, 12, 13, 14, 18 y 19 se engloban dentro del ámbito “Comercial” que se relaciona con las ventas. En esta área vemos que las figuras de persona jurídica lideran las primas por empleado por encima de las figuras persona física. En cuanto a auxiliares son los corredores PJ quienes utilizan más esta figura con un elevado 14,33% de primas.

Financieros

Por último, los indicadores 21, 22 y 23 se engloban dentro del ámbito “Financiero” que recoge ratios contables clásicos como el ROE, ROA y Fondo de maniobra. Estas cifras solo están disponibles en corredores PJ.

| RESUMEN MEDIADORES | |
|---------------------|--|
| CORREDOR PJ | Es el grupo más grande (59%) con estructuras de carteras medias (hasta 3 millones), con los niveles más altos en primas e ingreso por empleado. El coste medio por empleado es moderado y hace un fuerte uso de auxiliares (colaboradores externos). |
| CORREDOR PF | Es el segundo grupo más grande (26%) con estructura de carteras pequeñas (menos de un millón). Sus niveles de ingreso por empleado son bajos, pero por contrapartida su coste medio de personal es también bajo. Hace un uso bajo de auxiliares. |
| AGENTE VINCULADO PF | Representa un 9% con estructura de carteras medias y bajas (hasta 3 millones), con un nivel de ingreso por empleado medio y un elevado coste de personal. Hace un uso bajo de auxiliares externos. |
| AGENTE VINCULADO PJ | Es el grupo más pequeño (5%) con estructura de cartera baja (menos de un millón) y un nivel de ingreso y prima por empleado bajo. Casi no utiliza auxiliares externos. |

OPERACIONES

En el área de operaciones tenemos los indicadores relacionados con el coste del personal. El gasto de personal es una de las partidas más importantes del mediador en estos momentos y es necesario hacer un análisis profundo de lo que supone las partidas generales y lo que representa con respecto al ingreso.

Gastos de personal (1)¹

| | | |
|-------|-----------------|---|
| 51,8% | Gastos personal | Pondera el coste de personal sobre el total del gasto |
| | Gastos total | |

Gastos de personal por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|-------------------------|------|-------|-------|------|-------|
| Corredor | | | | | |
| 1 Persona Física | 40% | 65% | 53% | | 48% |
| 2 Persona Jurídica | 39% | 47% | 37% | 63% | 45% |
| Agente Vinculado | | | | | |
| 3 Persona Física | 44% | 60% | | | 48% |
| 4 Persona Jurídica | 58% | 72% | | | 67% |

El agente vinculado persona física es quien alcanza los niveles más altos de gasto de personal con respecto a los gastos totales, llegando a un máximo de 72% en el tramo de cartera de 1-3 millones de euros.

En el resto de mediadores se establece en una media de entre 45 y 48% de gastos de personal sobre el total de gastos.

Los gastos más bajos los encontramos en corredores de menos de un millón de euros y en corredor persona jurídica de entre 3-9 millones de cartera.

¹ Hay que tener cuidado con las posibles diferencias del gasto de personal en la figura de persona física, ya que habrá mediadores que habrán imputado la remuneración del gerente en ellas y otros no.

Coste medio de personal (2)²

| | | |
|----------|---------------------|--|
| 20.436 € | Gastos personal | Muestra la evolución de los costes laborales |
| | Número de empleados | |

Coste medio de personal por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Corredor | | | | | |
| 1 Persona Física | 6.972 | 18.920 | 28.671 | | 9.783 |
| 2 Persona Jurídica | 14.655 | 24.480 | 33.769 | 47.600 | 25.249 |
| Agente Vinculado | | | | | |
| 3 Persona Física | 12.698 | 29.033 | | | 14.783 |
| 4 Persona Jurídica | 21.619 | 45.046 | | | 31.927 |

El coste medio de personal más alto lo tiene el agente vinculado persona física con cartera de entre 1-3 millones de euros y los corredores persona jurídica con carteras de más de 9 millones de euros.

El valor más bajo lo ofrece el corredor persona física con cartera de menos de un millón de euros.

² Hay que tener cuidado con las posibles diferencias del gasto de personal en la figura de persona física, ya que habrá mediadores que habrán imputado la remuneración del gerente en ellas y otros no.

Ingresos por empleado (3)

| | | |
|----------|---------------------|--|
| 39.796 € | Comisión | Calcula la eficiencia del empleado a través de las comisiones gestionadas por empleado |
| | Número de empleados | |

Ingresos por empleado por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|-------------------------|--------|--------|--------|---------|--------|
| Corredor | | | | | |
| 1 Persona Física | 29.486 | 53.238 | 67.447 | | 34.958 |
| 2 Persona Jurídica | 30.831 | 53.556 | 71.684 | 101.824 | 54.228 |
| Agente Vinculado | | | | | |
| 3 Persona Física | 31.886 | 37.561 | | | 32.611 |
| 4 Persona Jurídica | 29.609 | 47.284 | | | 37.386 |

Los ingresos por empleado más altos los encontramos en corredores persona física de más de tres millones de cartera, alcanzando un máximo en corredores de más de nueve millones de cartera.

Los ingresos por empleado más bajo se sitúan en mediadores de menos de un millón de cartera, tanto corredores como agentes vinculados personas física y jurídica.

EFICIENCIA COMERCIAL

Los dos indicadores que se presentan dentro de la eficiencia comercial son el margen operativo y las primas por empleado. Estos dos indicadores van a medir la eficiencia comercial de la empresa de mediación.

Margen operativo (10)³

| | | |
|------|----------------|--|
| 0,13 | Beneficio | Muestra el beneficio que se obtiene por cada unidad de venta |
| | Ventas totales | |

El beneficio propuesto en este indicador es el EBITDA que posteriormente se divide por las comisiones y honorarios totales. Recordemos que el EBITDA son beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

Margen operativo por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|--------------------|------|-------|-------|------|-------|
| Corredor | | | | | |
| 1 Persona Física | - | - | - | - | - |
| 2 Persona Jurídica | 0,11 | 0,10 | 0,12 | 0,21 | 0,13 |

El margen operativo más alto se obtiene en corredores persona jurídica de más de nueve millones de primas con un 0,21.

El resto de los mediadores obtienen un ratio de entre el 0,10 y el 0,12.

³ Este indicador solo está disponible en corredor persona jurídica

Primas por empleado (12)

| | | |
|-----------|----------------|--|
| 323.354 € | Primas totales | Muestra la capacidad comercial de la empresa |
| | Empleados | |

Primas por empleado por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Corredor | | | | | |
| 1 Persona Física | 221.947 | 471.796 | 429.478 | | 275.163 |
| 2 Persona Jurídica | 229.012 | 404.132 | 547.352 | 728.539 | 404.721 |
| Agente Vinculado | | | | | |
| 3 Persona Física | 269.030 | 379.589 | | | 283.144 |
| 4 Persona Jurídica | 231.140 | 456.710 | | | 330.391 |

Los corredores persona jurídica de carteras de más de 9 millones son los que alcanzan un nivel de primas por empleado más alto con 728.539 primas/empleado.

El nivel más bajo lo encontramos en corredores personas físicas con 221.947 primas/empleado.

Se puede observar que el nivel de primas/empleado disminuye conforme disminuye el tamaño de la cartera.

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA

La composición de la cartera se analiza por primas/ramo y comisiones/ramo. Para simplificar la lectura se analizarán de forma global el ramo no vida y vida.

Distribución de cartera (13)

| | | |
|-------------|----------------|--|
| 1.085.922 € | Prima por ramo | Muestra cómo está distribuida la cartera |
|-------------|----------------|--|

La cifra mostrada es la media de cartera de todos los mediadores de la muestra e incluye tanto vida como no vida.

Distribución de cartera corredor y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M |
|----------------------------------|---------|-----------|-----------|------------|
| Corredor Persona Física | | | | |
| 1 Primas no vida | 283.090 | 1.136.362 | 2.913.386 | |
| 2 Primas vida | 50.519 | 279.027 | 92.960 | |
| Corredor Persona Jurídica | | | | |
| 1 Primas no vida | 419.022 | 1.398.473 | 3.980.842 | 21.272.889 |
| 2 Primas vida | 69.735 | 288.709 | 749.842 | 2.331.786 |

Distribución de cartera agente vinculado y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M |
|-----------------------------------|---------|-----------|-------|------|
| Agente V. Persona Física | | | | |
| 1 Primas no vida | 239.000 | 840.439 | | |
| 2 Primas vida | 59.114 | 298.327 | | |
| Agente V. Persona Jurídica | | | | |
| 1 Primas no vida | 345.447 | 1.070.447 | | |
| 2 Primas vida | 86.013 | 436.697 | | |

Comisión por ramo (14)

| | | |
|---------|--------------------|--|
| 14,73 % | Comisiones no vida | Analiza la rentabilidad del ramo no vida |
| 8,74 % | Comisiones vida | Analiza la rentabilidad del ramo vida |

Comisión corredor por ramo y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M |
|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Corredor Persona Física | | | | |
| 1 Comisiones no vida | 15,19% | 13,67% | 15,73% | |
| 2 Comisiones vida | 15,71% | 7,62% | 15,04% | |
| Corredor Persona Jurídica | | | | |
| 1 Comisiones no vida | 15,46% | 14,90% | 14,34% | 14,10% |
| 2 Comisiones vida | 9,24% | 7,62% | 9,84% | 8,37% |

Comisión agente vinculado por ramo y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M |
|-----------------------------------|--------|--------|-------|------|
| Agente V. Persona Física | | | | |
| 1 Comisiones no vida | 14,95% | 12,73% | | |
| 2 Comisiones vida | 6,69% | 5,14% | | |
| Agente V. Persona Jurídica | | | | |
| 1 Comisiones no vida | 17,01% | 14,00% | | |
| 2 Comisiones vida | 5,34% | 5,51% | | |

COLABORADORES

Colaboradores presenta dos indicadores relativos al número de colaboradores que tienen las diferentes empresas y la cartera que representan.

Número de colaboradores (18)

| | | |
|------------------|--------------------------------------|---|
| 2,41 colaborador | Número de colaboradores por corredor | Presenta el número medio de colaboradores |
|------------------|--------------------------------------|---|

Primas de colaborador (19)

| | | |
|-------|--------------------------------------|--|
| 4,9 % | Primas gestionadas por colaboradores | Porcentaje de primas gestionadas por los colaboradores |
|-------|--------------------------------------|--|

Primas de colaborador por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|-------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Corredor | | | | | |
| 1 Persona Física | 4,12% | 2,42% | | | 3,41% |
| 2 Persona Jurídica | 5,25% | 13,15% | 18,86% | 20,32% | 14,33% |
| Agente Vinculado | | | | | |
| 3 Persona Física | 0,88% | | | | 0,73% |
| 4 Persona Jurídica | 2,13% | 0,49% | | | 1,13% |

Destaca el elevado número de primas auxiliadas del corredor persona jurídica de cartera de más de 9 millones que alcanza un 20,32% de primas auxiliadas. Contrasta en gran manera con el 0,49% de primas auxiliadas del agente vinculado persona jurídica de entre 1-3 millones de prima.

FINANCIERO⁴

Son ratios y valores contables que muestran los aspectos financieros de la empresa. Sobre estos ratios solo se disponen de valores para las empresas correduría persona jurídica.

ROE (21)

| | | |
|------|----------------|--|
| 0,28 | Beneficio neto | Mide la capacidad de remuneración sobre fondos propios |
| | fondos propios | |

El ROE mide la rentabilidad sobre recursos propios o rentabilidad financiera, es decir, el retorno de los recursos propios invertidos que se han transformado en resultado. A mayor ratio, mayores beneficios generan los recursos propios.

ROE por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|------------------|------|-------|-------|------|-------|
| Corredor | | | | | |
| Persona Jurídica | 0,07 | 0,20 | 2,40 | 0,34 | 0,28 |

El corredor persona jurídica de entre 3-9 millones de primas es quien alcanza un ROE más alto con 2,4.

ROA (22)

| | | |
|------|--------|-------------------------------------|
| 0,15 | BAlI | Mide la rentabilidad de los activos |
| | Activo | |

El ROA mide el beneficio, antes de intereses e impuestos (BAlI), generado por el activo de la empresa. A mayor ratio, mayores beneficios ha generado el activo total. Por tanto, un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

⁴ Los ratios financieros solo están disponibles para corredor persona jurídica

ROA por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|------------------|------|-------|-------|------|-------|
| Corredor | | | | | |
| Persona Jurídica | 0,16 | 0,11 | 0,29 | 0,23 | 0,15 |

El corredor persona jurídica de entre 3-9 millones de primas es quien alcanza un ROA más alto con un 0,29.

Efecto apalancamiento

La valoración final de ambos ratios proporciona un efecto apalancamiento positivo ROE > ROA es decir, que se ha financiado parte del activo de la empresa con deuda y esto ha supuesto el crecimiento de la rentabilidad financiera. Esto ocurre cuando el coste medio de la deuda resulta inferior a la rentabilidad económica.

Por lo tanto, según el estudio realizado, una empresa podría apalancarse en ocasiones puntuales, sin que le genere un excesivo endeudamiento, permitiéndole crecer y obtener una mejor posición en el mercado.

Fondo de maniobra (23)

| | | |
|-----------------|--|--|
| 96.087 € | Activo corriente – pasivo corriente | Mide la capacidad de hacer frente a las deudas a corto plazo |
|-----------------|--|--|

El fondo de maniobra muestra la capacidad de maniobrar para poder atender pagos a corto plazo, así como poder realizar las inversiones o adquisiciones propias de cualquier actividad mercantil.

Fondo de maniobra por modelo de mediador y tamaño de cartera

| | <1 M | 1-3 M | 3-9 M | >9 M | Total |
|------------------|--------|--------|---------|-----------|--------|
| Corredor | | | | | |
| Persona Jurídica | 38.679 | 98.040 | 211.025 | 1.911.835 | 96.087 |

El corredor persona jurídica de más de 9 millones de cartera es quien tiene un mayor fondo de maniobra.

FICHA TÉCNICA

Dirección de proyecto

Jordi Parrilla

Análisis estadístico

Claudio Aros

Patricia Guignet

Antonio López

Entidades colaboradoras

Generalitat de Catalunya, Dirección General de Política Financiera, Seguros y Tesoro, Subdirección General de Entidades de Crédito, Aseguradoras y Mediadores.

Centro de Estudios del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros (CECAS)

Observatorio Tecnológico de la Mediación (OTM)

Características técnicas

Intervalo de confianza: 90%

Alcance: Corredores y Agentes Vinculados registrados en la Dirección General de Seguros de la Generalitat de Catalunya.

Estudio realizado: 2016

Captación de datos: Declaración Estadístico Contable del 2015 DGA

Muestra del estudio: 693 mediadores