



LA FIGURA DEL TOMADOR

Ciclo de Conferencias ENESA

Ignacio Molina Fdez. de los Ríos

Director Técnico INSUFESE, Correduría de Seguros

Coordinador del GT de Seguros CAE



cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro

Tabla de Contenidos

■ 1. – Sistema de Seguros Agrarios:

- A) Esquema
- B) Relaciones entre Instituciones
- C) Relaciones Mediación / Contratación

■ 2.- La figura del Tomador de Seguros:

- A) Legislación
- B) Objetivos
- C) Requisitos
- D) Especificaciones
- E) Flujograma de procedimientos
- F) Tipos de Tomadores
- G) Datos Encuesta de Tomadores (año 2.006)
- H) Cooperativas Agro-alimentarias: Funciones

■ 3. Conclusiones

■ 4. Retos

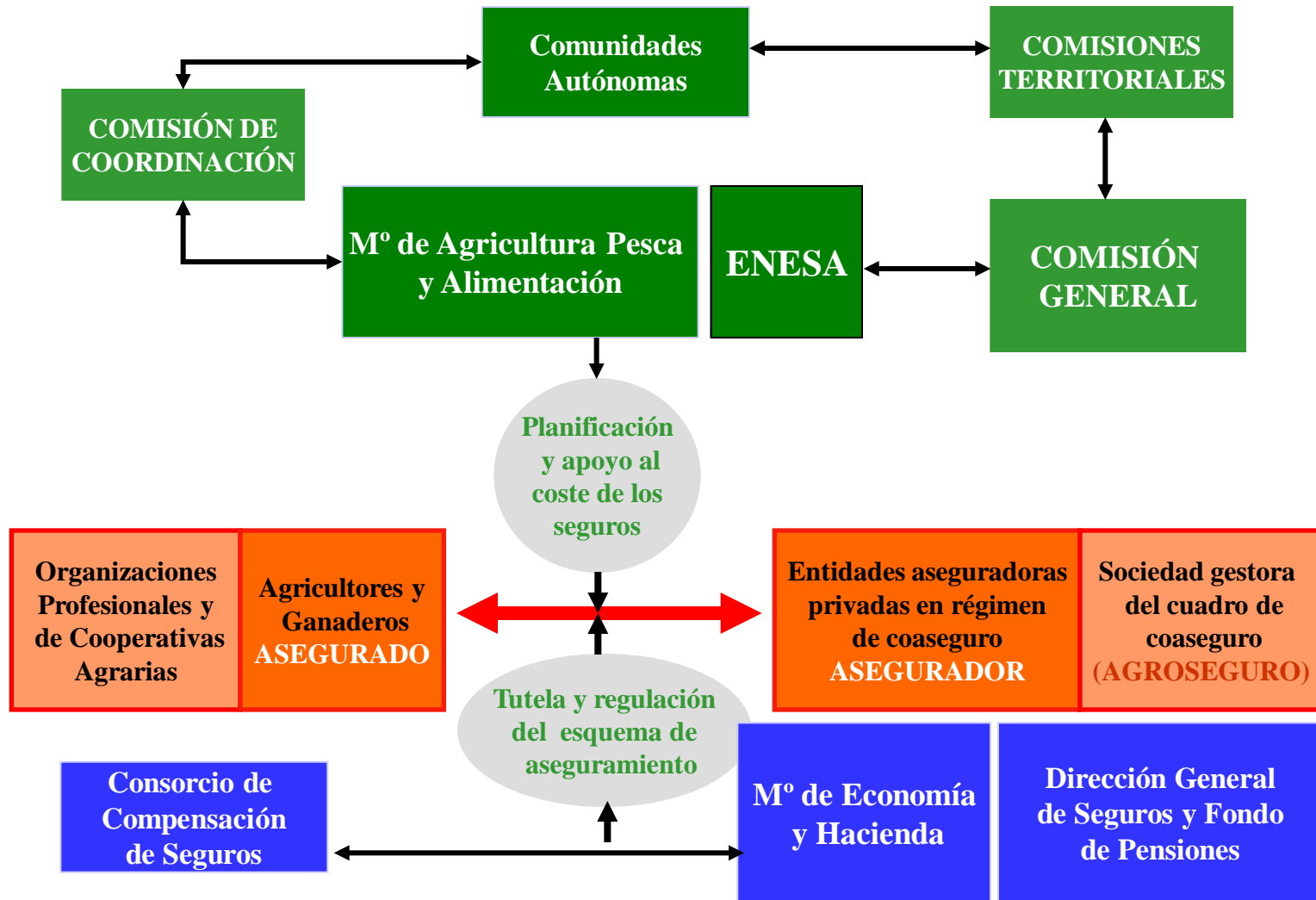


cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro

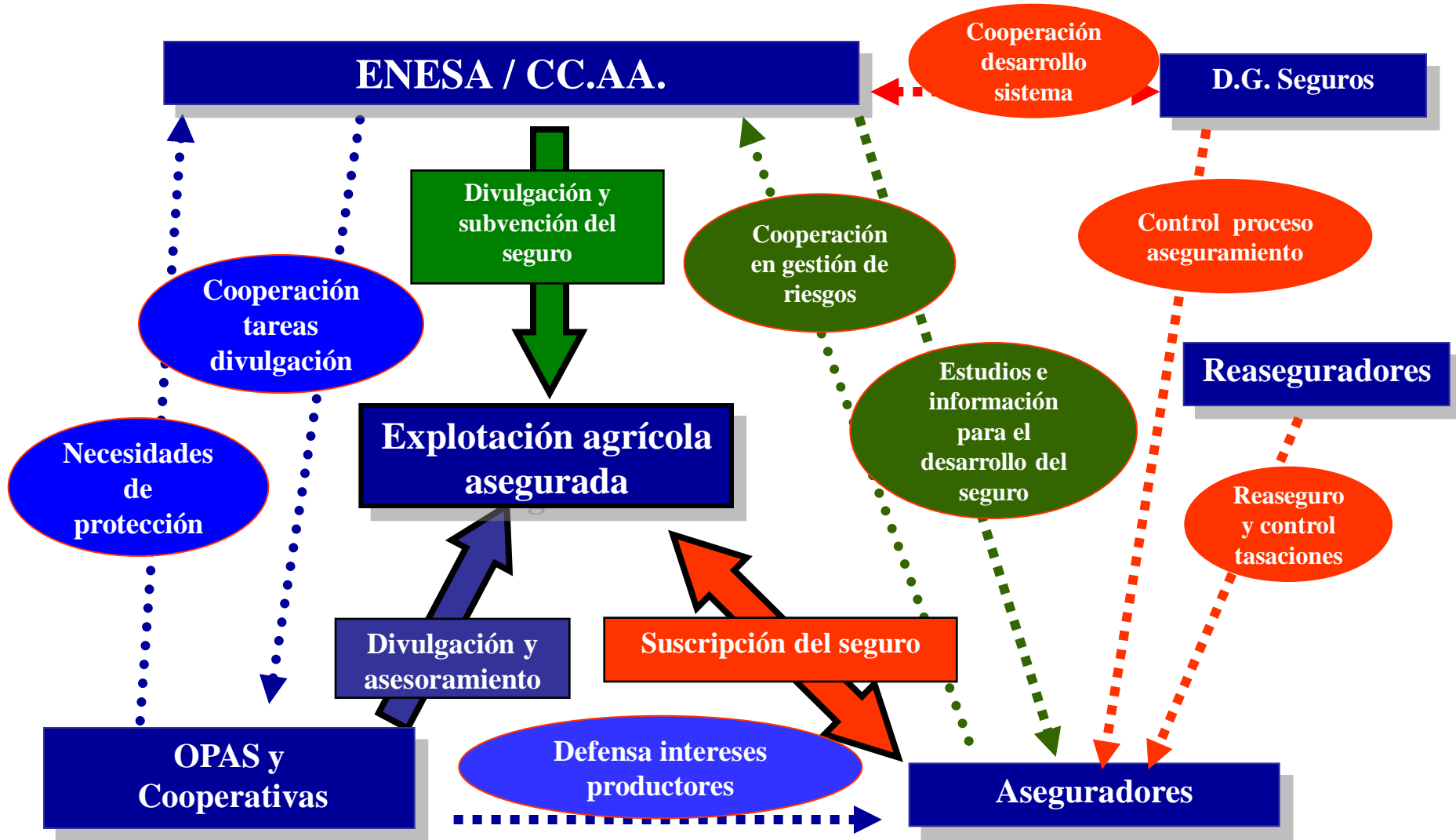
■ 1. – Sistema de Seguros Agrarios:

■ A) Esquema



■ 1. – Sistema de Seguros Agrarios:

■ B) Relaciones entre Instituciones



■ 1. – Sistema de Seguros Agrarios:

■ C) Relación Mediación / Contratación



■2.- La figura del Tomador de Seguros:

■A) Legislación

- > Ley 87/1978, de 12 Enero 1979, de Seguros Agrarios Combinados,
- > Real Decreto 2329/1979, de 9 Octubre 1979, de Reglamento de la Ley de Seguros Agrarios Combinados,
- > Ley 50/1980 de 8 de octubre de Contrato de Seguros,
- > Orden Ministerial, de 15 Julio 1998, de Registro de Tomadores para la contratación de Seguros Agrarios Combinados.

No obstante procede recordar y hacer referencia a la **Ley 26/2006, de 17 Julio 2006, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados** y sus modificaciones posteriores.

- > No hace referencia expresa a la figura de Tomador,
- > Modifica la clasificación de la actividad de Corredores, Agentes Vinculados, Agentes Exclusivos, Auxiliares-Asesores y Auxiliares externos,
- > Reserva una serie de funciones tales como asesoramiento a las figuras anteriores o el pago de comisiones.



cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro

■2.- La figura del Tomador de Seguros:

■B) Objetivos

- > *Facilitar la concentración de la contratación de seguros en un medio disperso, con escasa mentalidad empresarial y cultura del seguro*
- > *Fortalecer la estructura organizativa del medio rural, muy débil en el momento de aprobarse la Ley, y asentar la actividad de las organizaciones de agricultores (OPA) y de las cooperativas.*

**La función del Tomador es ESENCIAL
en la política de Seguros Agrarios**



cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro

■ **2.- La figura del Tomador de Seguros:**
■ **C) Requisitos del Registro de Tomadores-ENESA**

-Estar legalmente constituido y tener capacidad para contratar el Seguro Agrario

-Estar dado de alta en el Registro de Tomadores (Orden 23-10-1998, donde las exigencias son mínimas)

-Los Tomadores no están sometidos a ninguna obligación, léase presentación de cuentas y similares

- No se exige disponibilidad de medios, léase humanos, informáticos,



■2.- La figura del Tomador de Seguros:

■D) Especificaciones

- > *Existe una subvención específica a los asegurados que contratan colectivamente*
- > *Existe una bonificación de Agroseguro a la contratación colectiva**
- > *El Tomador puede/debe recaudar la prima y pagar por todos sus asegurados a Agroseguro*
- > *El Tomador recibe la indemnización y la hace llegar al asegurado*
- > *En el marco de la Política de Seguros Agrarios el papel del Tomador es la divulgación y el apoyo al asegurado*

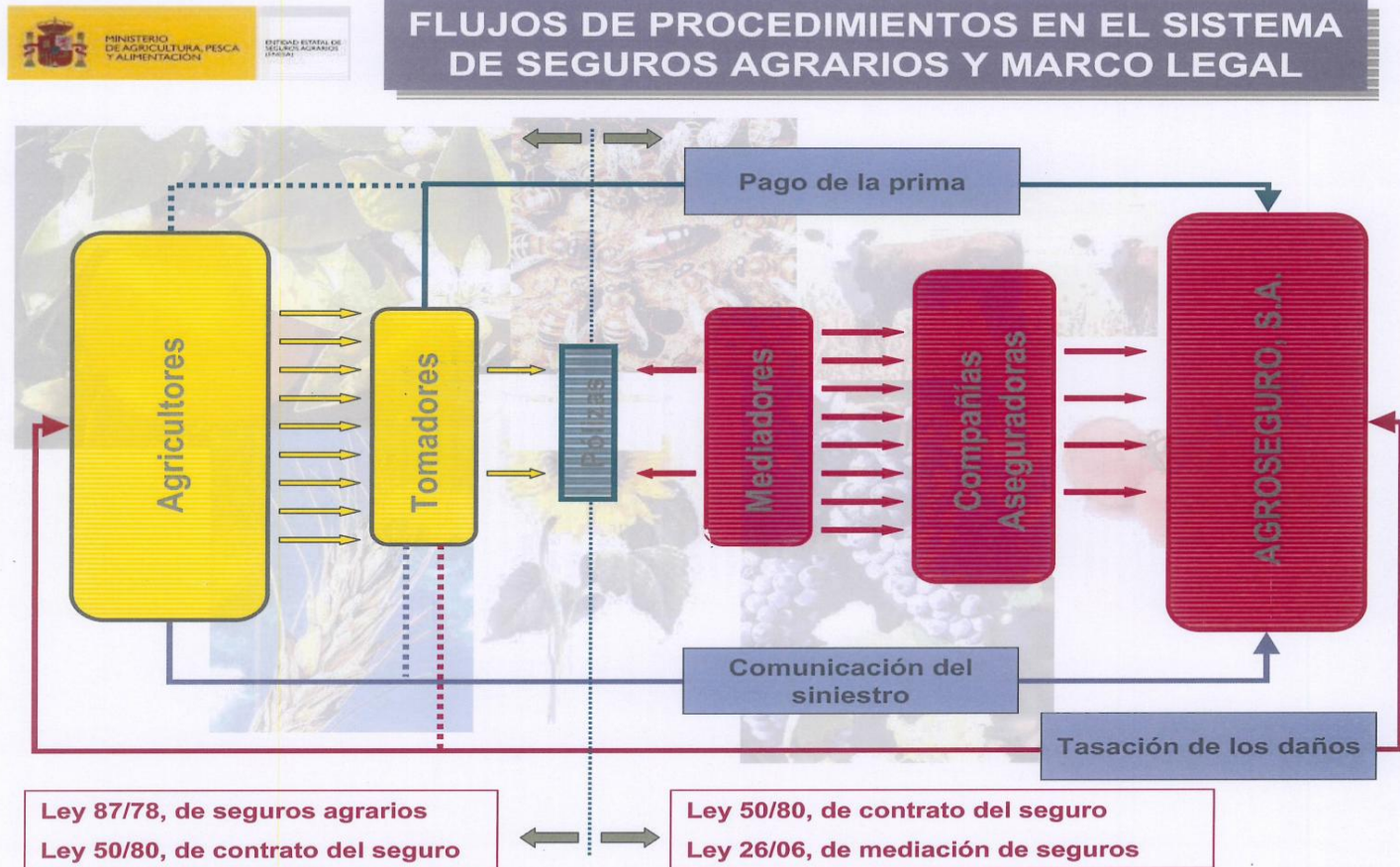


cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro

■ 2.- La figura del Tomador de Seguros:

■ E) Flujograma de Procedimiento en la comercialización



■ 2.- La figura del Tomador de Seguros:

■ F) Tipos de Tomadores

- > Organizaciones Profesionales Agrarias, (OPAs)
- > **Cooperativas agro-alimentarias**
- > Otras Asociaciones de Agricultores:
 - **Prolongación de las Cooperativas**
 - Compañías de Seguros, (Seguro Directo)
- > Entidades Financieras, (Operador Banca-Seguros)
- > Otras figuras



Organizaciones Profesionales Agrarias (OPAs)

- > *Trabajan en el ámbito autonómico, provincial o, incluso, comarcal,*
- > *Su red está fraccionada,*
- > *Canalizan su participación en ENESA a través de las OPAs generales*
- > *En general, ofrecen a sus socios apoyo en Información, Formación técnica y Peritaciones*
- > *Parcialmente vinculadas a Mutuas*



Cooperativas Agro-alimentarias

VENTAJAS COMPETITIVAS / VALOR AÑADIDO y DIFERENCIAL:

- *nos gusta nuestro trabajo:* **IMPLICACIÓN y COMPROMISO**
- *somos cercanos y generamos confianza:* **Función INFORMACIÓN/FORMACIÓN**
- *conocemos el sector y sus necesidades:* **EXPERIENCIA DE PRODUCTO**
- *defendemos los intereses del asegurado:* **EXPERIENCIA DE SINIESTRO**
- *somos líderes en gestión:* **BENEFICIOS/RENTABILIDAD/FINANCIACIÓN**
- *participamos en los órganos decisorios del Sistema:* **Función REPRESENTATIVA**
(Administraciones y pool de AGROSEGURO)
- *contamos con una red comercial muy capilarizada compuesta por **2.827 puntos** repartidos en toda la geografía nacional:* **Función COMERCIALIZADORA**
- *somos el altavoz en la divulgación del seguro agrario:* **Función PROMOCIÓN**



Otras Asociaciones de Agricultores

- > *Actividad única de contratación de Seguros Agrarios*
- > *Contratan casi siempre con la misma Compañía o Mediador*
- > *Suelen utilizar la red comercial de la Compañía o Mediador*
- > *Suelen tener gran dimensión*
- > *Rara vez cuentan con personal propio sobre el terreno*



Entidades Financieras (Operador Banca-Seguros)

- > *Papel de Operador Banca-Seguros (OBS)*
- > *Particularmente destacable el papel de las Cooperativas de Crédito, (Cajas Rurales), que son Tomadores en base a su estatuto cooperativo,*
- > *Además de ser Tomadores, las Cajas Rurales son parcialmente propietarias de la aseguradora con la que trabajan, esto es, RGA*
- > *No cuentan con "personal de campo", ..., ni se le espera, ...*



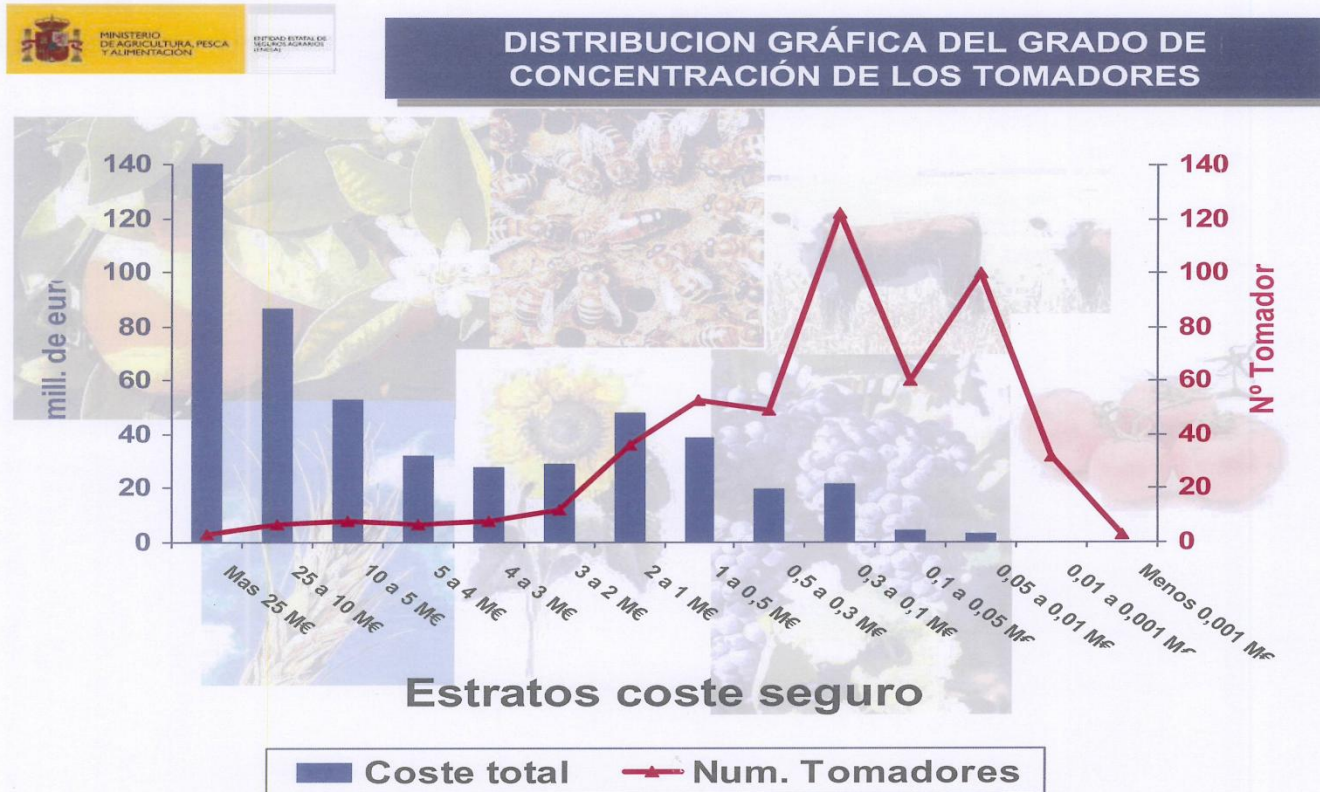
■ 2.- La figura del Tomador de Seguros:

■ G) Datos Encuesta de Tomadores año 2006 (sin incluir Plátano y Tomate Canarias)

Estratificación de los tomadores según el coste neto del seguro contratado. 2004				
Estratos	Nº Tomadores	Nº Pólizas	Coste de Seguro €	Coste medio contratado €
Más de 25 Millones €	3	149.460	139.857.193,31	46.619.064,44
De 10.000.001 a 25.000.000 €	7	65.749	86.844.019,37	12.406.288,48
De 5.000.001 a 10.000.000 €	8	35.744	52.786.188,90	6.598.273,61
De 4.000.001 a 5.000.000 €	7	28.602	32.027.981,68	4.575.425,95
De 3.000.001 a 4.000.000 €	8	24.048	27.782.593,66	3.472.824,21
De 2.000.001 a 3.000.000 €	12	32.497	29.101.616,09	2.425.134,67
De 1.000.001 a 2.000.000 €	36	44.003	47.969.533,26	1.332.487,04
De 500.001 a 1.000.000 €	53	34.023	38.778.655,91	731.672,75
De 300.001 a 500.000 €	49	18.623	19.350.025,97	394.898,49
De 100.001 a 300.000 €	122	25.913	21.672.624,58	177.644,46
De 50.001 a 100.000 €	60	7.076	4.221.561,75	70.359,36
De 10.001 a 50.000 €	100	6.418	2.867.157,85	28.671,58
De 1.001 a 10.000 €	32	816	185.668,45	5.802,14
De 1 a 1.000 €	3	12	415,17	138,39
De 0 €	216	0	0,00	0
TOTAL	716	472.984	503.445.235,95	703.135,80



Datos pasados a Gráfico: Grado de Concentración de Tomadores



Número y Dimensión de Tomadores

	Facturación €	Número	Porcentaje
Grupo I	+ 2,000.000	45	62,9
Grupo II	+300.000 -2,000.000	138	19,27
Grupo III	-300.000	317	4,27
Grupo IV	INACTIVOS	216	30,17



Clasificación de Tomadores

Tomador	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Total
OPA General	8	31	38	77
OPA Sectorial	2	4	14	20
Entidades Financieras	14	14	17	45
Cooperativas	7	58	199	264
Otras Asociaciones de agricultores, (% muy alto indirecto de Cooperativas)	14	28	44	86
Otras figuras		3	5	8



Análisis Económico de Tomadores

Tomador	Nº Pólizas	Coste Neto Seguro	Subvención ENESA	Bonificación Agroseguro CC
OPA General	13,55%	14,14%	14,17%	14,48%
OPA Sectorial	0,43%	1,90%	1,97%	1,87%
Entidades Financieras	19,32%	15,02%	14,43%	15,25%
Cooperativas	12,42%	15,15%	15,75%	15,35%
Otras Asociaciones de agricultores, (% muy alto indirecto de Cooperativas)	54,19%	53,52%	53,59%	52,77%
Otras figuras	0,08%	0,25%	0,25%	0,28%
Total	438.481	473.176.071	188.002.199	19.433.543



■ 2.- La figura del Tomador de Seguros:

■ H) Cooperativas Agro-alimentarias: 4 Funciones

Aspectos diferenciales



Primera Función: Representación

- Único Interlocutor Oficial de las Cooperativas reconocido ante ENESA (G.T, G.N., G.NP., C.G...)
- Posibilita mayor capacidad de influencia ante la Administración
- Somos referente líder en los seguros agrarios en España

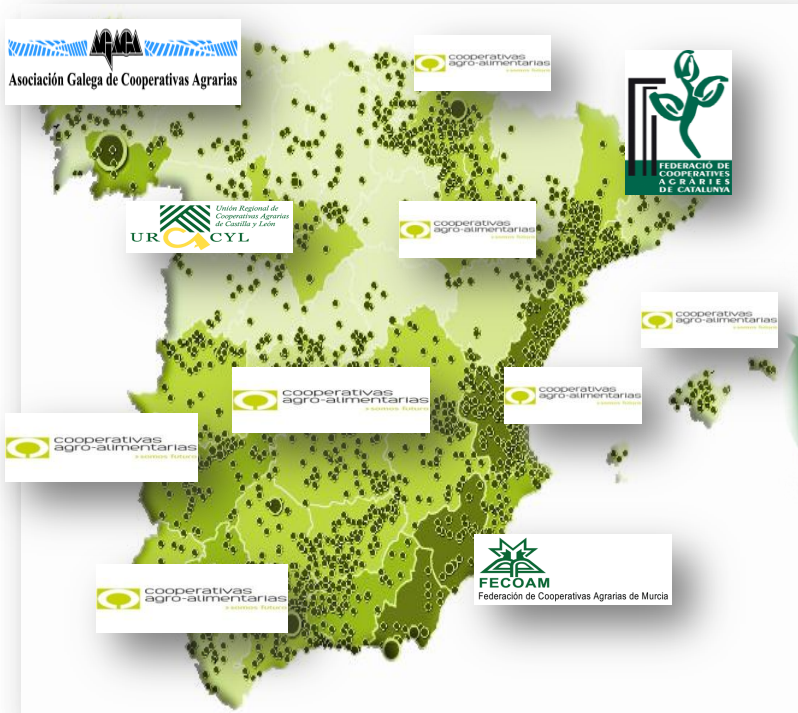


Cierre de Círculo / Gestión integral



Sinergias

GT Seguros Cooperativas Agro-alimentarias

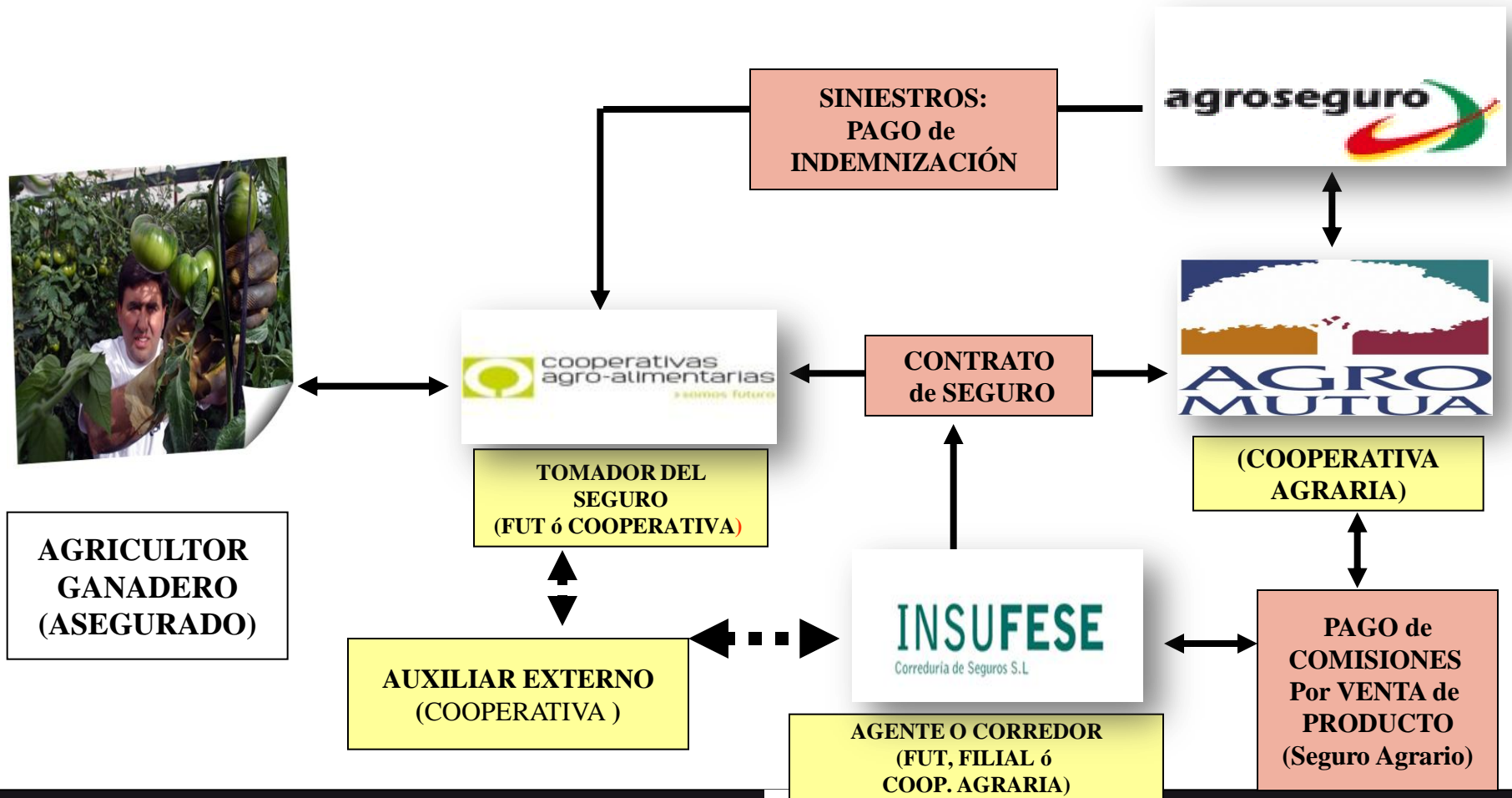


Mapa de Zonas de Agroseguro



Segunda Función: Comercialización

El seguro agrario es un producto con igual precio y condiciones para todos los operadores



Red de Corredurías



- 7 Corredurías

- 63 empleados

- 610 Auxiliares

-Facturación: 134.000.000 €

AGRARIOS = 69.000.000 €

GENERALES = 65.000.000 €



Tercera Función: Formación/Información/Asesoramiento



Jornadas de divulgación directa a los agricultores y ganaderos

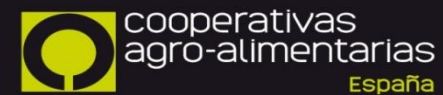


Ratios medios/año:

- 100 Ponencias**
- 1.000 horas de Formación**
- 750 asistentes**



Cursos de Formación teórico/práctica específica para Técnicos





cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro

Cuarta Función: Promoción



¿Hacia dónde miramos?



No puedes elegir
tus enemigos.
Pero sí tu seguro

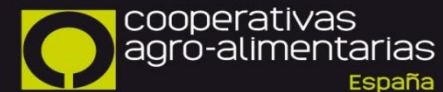
Tu Cooperativa protege lo que es tuyo.

No puedes elegir el tiempo, que vengan sequías, que las lluvias y el granizo arruinen tus cosechas.
No puedes elegir dónde empezará un Fuego, una plaga o una enfermedad que acabe con tu ganado.
Elige el mejor Seguro Agrario y contrátalo con las corredurías de seguros de las Cooperativas Agrarias.

PLAN DE SEGUROS AGRARIOS **2013-2014**

 cooperativas
agro-alimentarias
En peña
www.agro-alimentarias.coop





■ 3. Conclusiones

> Tomadores:

- *Grandes desconocidos: ejemplos,*
- *Actores en un sistema complejo: técnico y legal: adaptar las funciones y obligaciones en la normativa general de seguros,*
- *Funciones imprescindibles en el sector primario: básicamente en divulgación, información y apoyo al agricultor, así como en la gestión de cobros y pagos,*
- *Necesitados de profesionalización,*
- *Con grandes diferencias entre ellos: "afortunados" y "otros",*
- *Con gran relevancia económica: flujos de dinero y de servicios.*



cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro

■ 4. Retos

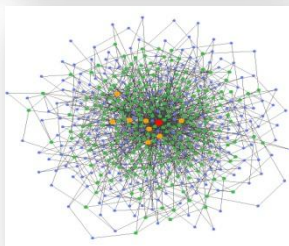
1



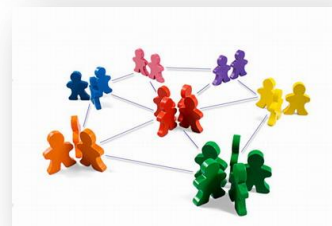
Notoriedad



2



Registro de Tomadores



3



*Profesionalización
y
Diferenciación*



4



cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Ignacio Molina Fdez de los Ríos

*Director Técnico INSUFESE, Correduría de Seguros
Coordinador del GT de Seguros CAE*



cooperativas
agro-alimentarias

>somos futuro