

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1333/22 CAIXABANK/ SA NOSTRAVIDA

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 29 de septiembre de 2022 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), la notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de CaixaBank S.A. (en adelante CAIXABANK) de control exclusivo sobre Sa Nostra Compañía de Seguros de Vida, S.A. (en adelante, SA NOSTRA VIDA).
- (2) La notificación ha sido realizada por la empresa adquirente, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia ("LDC"), por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia ("RDC"), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 31 de octubre de 2022, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación de concentración económica notificada consiste en la adquisición por parte de CAIXABANK, del control exclusivo indirecto sobre SA NOSTRA VIDA a través de la adquisición del 81,31% de su capital social, actualmente titularidad de Caja de Seguros Reunidos, Compañía de Seguros y Reaseguros S.A (en adelante CASER)
- (5) A estos efectos, CAIXABANK y CASER suscribieron un contrato de compraventa de acciones y terminación de la alianza¹ entre ambas partes, condicionado a la obtención de autorización de la operación por parte de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Así mismo, y en virtud de lo previsto en el contrato, CAIXABANK cederá a su filial VidaCaixa S.A.U (en adelante VIDACAIXA) los derechos y obligaciones de su posición como comprador de acciones de SA NOSTRA VIDA.
- (6) Adicionalmente, una vez efectuada la adquisición, CAIXABANK traspasará a VIDACAIXA el 18,69% restante de las acciones de SA NOSTRA VIDA de las que actualmente es titular CAIXABANK, con vistas a que VIDACAIXA integre a SA NOSTRA VIDA a través de una fusión. Dado que VIDACAIXA se encuentra íntegramente participada por CAIXABANK, dicha cesión no altera la estructura de control última sobre SA NOSTRA VIDA. Consecuentemente, tras la operación VIDACAIXA será el titular del 100% del capital social de SA NOSTRA VIDA, ostentando CAIXABANK el control exclusivo indirecto.

¹ Actualmente existe una alianza de banca-seguros entre CAIXABANK y CASER para que CAIXABANK distribuya los seguros de vida y planes de pensiones de SA NOSTRA VIDA en las Islas Baleares.

- (7) La operación responde a la definición de concentración económica según el artículo 7.1.b) de la LDC.

3. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (8) De acuerdo con los notificantes, la operación no tiene dimensión comunitaria, al no cumplirse los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento del Consejo (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración.
- (9) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

4. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (10) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Contrato de Compraventa y terminación de alianza de banca-seguros para la distribución de seguros de vida y planes de pensiones. Asimismo, en el marco de la alianza de banca-seguros, se suscribieron entre otros un texto refundido del contrato entre accionistas de SA NOSTRA VIDA y un contrato de prestación de servicios entre SA NOSTRA VIDA y CASER (en adelante "Contrato de Prestación de Servicios). El Contrato de Compraventa contiene la siguiente restricción que podría considerarse accesoria y necesaria para dar viabilidad económica a la operación de concentración:

Cláusula obligación de suministro transitoria

- (11) Esta cláusula obliga a la parte vendedora (CASER) a suministrar de forma transitoria (durante un plazo no superior a [< 3 años] tras el cierre de la operación) ciertos servicios a la adquirida (SA NOSTRA VIDA) que, previo a la operación, venían siendo prestados en el marco del Contrato de Prestación de Servicios.
- (12) Dichos servicios se focalizan en [CONFIDENCIAL]².
- (13) Esta cláusula de obligación de suministro transitoria no contiene obligaciones de exclusividad o preferencia. Adicionalmente, CAIXABANK [CONFIDENCIAL] del Contrato de Prestación de Servicios previo al plazo de [<3 años] tras el cierre de la operación [CONFIDENCIAL].

Valoración

- (14) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que *"en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia"*. A su vez, la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) considera que estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito

² [CONFIDENCIAL]

geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr dicho objetivo y, con carácter general, deben servir para proteger al comprador.

- (15) En concreto, esta Comunicación señala en su párrafo 32 de la Comunicación de la Comisión hace referencia a las restricciones accesorias derivadas de obligaciones de compra y suministro, mostrando el impacto en los cauces tradicionales de suministro que puede tener el traspaso de una empresa o parte de ésta.
- (16) Consecuentemente, la Comunicación refleja que para hacer posible la operación se pueden establecer obligaciones de suministro de forma transitoria, sin exceder un plazo de 5 años, para conseguir sustituir la relación de dependencia por una situación de autonomía de mercado.
- (17) A la vista de todo lo anterior, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios existentes en la materia y lo establecido en la citada Comunicación de la Comisión, se considera que la cláusula de obligación de suministro es razonable y necesaria para la operación.

5. EMPRESAS PARTÍCIPIES

5.1 ADQUIRIENTE: CAIXABANK

- (18) CAIXABANK es un banco universal que se dedica a las actividades de banca minorista, banca corporativa, banca de inversión y mercados financieros, medios de pago, seguros, así como otras actividades accesorias como las actividades inmobiliarias.
- (19) En lo que respecta a los mercados de seguros, CAIXABANK produce seguros de vida y no vida y los distribuye a través de su red bancaria, así como por las demás vías de distribución propias de los seguros, como es la vía del comercio electrónico, así como a través de agentes y corredores de seguros. Además, CAIXABANK gestiona planes y fondos de pensiones.
- (20) CAIXABANK es el titular del 100% de diversas sociedades que operan en los mercados de seguros en España:
 - (i) Bankia Mediación, Operador de Banca Seguros Vinculado S.A.U, mediación de seguros y operador banca-seguros
 - (ii) Segurbankia S.A.U, Correduría de Seguros del Grupo Bankia, mediador de seguros
 - (iii) VidaCaixa Mediación, Sociedad de Agencia de Seguros Vinculada, S.A.U, agencia de seguros
 - (iv) VidaCaixa, S.A. de Seguros y Reaseguros Sociedad Unipersonal, seguros directos de vida, reaseguros y gestión de fondos de pensiones
 - (v) Bankia Vida, S.A., seguros de vida
- (21) Adicionalmente, CAIXA BANK controla la sociedad SegurCaixa Adeslas S.A. de Seguros y Reaseguros (en adelante, SEGURCAIXA) de forma conjunta con Mutua Madrileña Automovilista, S.S.P.F. (en adelante MUTUA), con una participación del 49,92% en el capital social.

- (22) Según la notificante, el volumen de negocios³ para el año 2021 calculado de acuerdo con el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia fue:

Volumen de negocios de CAIXABANK en 2021 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
14.377	14.206	13.162

Fuente: Calculado por los notificantes siguiendo el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia.

5.3. ADQUIRIDA: SA NOSTRA VIDA

- (23) SA NOSTRA VIDA es una compañía de seguros especializada en el ramo de seguros de vida, concretamente en la producción de seguros de vida, y en la gestión de planes y fondos de pensiones.
- (24) CASER ostenta el control exclusivo sobre SA NOSTRA VIDA con una participación del 81,31% en su capital social. El 18,69% restante es propiedad de CAIXABANK.
- (25) Según la notificante, el volumen de negocios para el año 2021 calculado de acuerdo con el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia fue:

Volumen de negocios de SA NOSTRA VIDA en 2021 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Calculado por los notificantes siguiendo el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia.

6. MERCADOS RELEVANTES

6.1. Mercado de producto

- (26) La operación notificada se enmarca en el sector de los seguros, en particular, afecta a la producción y distribución de seguros de vida, y al sector de la gestión de planes y fondos de pensiones y su comercialización.
- (27) El mercado de seguros comprende el conjunto de actividades económicas relacionadas directamente con la actividad aseguradora, por medio de la cual se transforma total o parcialmente un suceso aleatorio o incierto (riesgo asegurado), mediante el pago de una prima, en una indemnización cierta, determinada o determinable, previamente pactada⁴.
- (28) Siguiendo los precedentes nacionales⁵ y europeos⁶ del sector asegurador, se puede distinguir entre los mercados de (i) producción y de (ii) distribución de

³ El volumen de facturación sólo incluye la facturación correspondiente a Bankia a partir de su integración en CAIXABANK. La facturación de Bankia correspondiente al primer trimestre de 2021, que no forma parte de las cuentas auditadas ni formuladas de CAIXABANK, ascendería a [CONFIDENCIAL] millones de euros.

⁴ Informe del Tribunal de Defensa de la Competencia relativo al Expediente de concentración económica C89/05- Igualatorios Médicos, de 26 de septiembre de 2005.

⁵ C/1289/22 MUTUA-ECI/SECI-CESS; C/1194/21 UNICAJA BANCO/LIBERBANK; C/ 1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/1013/19 ABANCA/BCG;

⁶ M.6053 CVC/APOLLO/BRIT INSURANCE y M.4284 AXA/WINTERTHUR

seguros (que, según la Comisión, podrían estar verticalmente relacionados, aunque ha dejado la definición abierta) y (iii) mercado de gestión de planes y fondos de pensiones y su comercialización.

• **Mercado de producción de seguros vida**

- (29) El mercado de producción comprende la generación de seguros propios distribuidos a través de canales directos (la fuerza de ventas y la red de oficinas de las aseguradoras).
- (30) Precedentes nacionales⁷ y comunitarios⁸ han establecido como mercados diferenciados dentro del sector de seguros los de seguros de vida, seguros de no vida, y reaseguros⁹, atendiendo a la naturaleza del riesgo.
- (31) Las autoridades nacionales han considerado que, desde el punto de vista de la demanda, los mercados de seguros de vida y no vida pueden subdividirse en tantos mercados de producto como riesgos cubran, debido a la inexistencia de sustituibilidad de demanda entre ellos por las distintas características, primas y propósitos de cada uno de ellos¹⁰.
- (32) No obstante, desde el punto de vista de la oferta, ciertos precedentes nacionales¹¹ y comunitarios¹² han indicado que el hecho de que las condiciones que ofrecen las compañías aseguradoras para los distintos tipos de riesgos sean muy similares entre sí, junto al hecho de que la mayoría de las aseguradoras (especialmente las grandes compañías aseguradoras) ofrezcan seguros para diversos tipos de riesgos, ha llevado a la inclusión de diferentes tipos de seguros de vida y no vida en un mismo mercado de producto cuando los riesgos cubiertos afecten a un mismo bien.
- (33) Los seguros de vida cubren los riesgos que pueden afectar a los seres humanos, concretamente a la existencia de la persona, ya sea en su modalidad de fallecimiento (seguros de vida-riesgo) o de supervivencia (seguros de vida-ahorro-jubilación).
- (34) Los seguros de vida se encuentran regulados en el apartado B del Anexo de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras (en adelante, Ley 20/2015), que establece, en relación con el seguro directo de vida, un solo ramo, el de vida. Sin embargo, precedentes nacionales¹³ han tenido en cuenta las actividades de las

⁷ C/1289/22 MUTUA-ECI/SECI-CESS; C/1194/21 UNICAJA BANCO/LIBERBANK; C/ 1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/0973/18 ALLIANZ PARTNERS/MULTIASISTENCIA;

⁸ M.6053 -CVC/Apollo / Brit Insurance ; M.6217 –Baloise Holding/Nateus/Nateuslife ; M.5432 CREDIT MUTUEL/COFIDIS ; M.7078 SANTANDER CONSUMER FINANCE/EL CORTE INGLES/FINANCIERA EL CORTE INGLES, y M.5384 BNP PARIBAS/FORTIS.

⁹ El reaseguro es el acuerdo mediante el cual una aseguradora transfiere a otra compañía de seguros una parte de su riesgo de pérdidas resultante de sus pólizas por medio de un contrato de seguros. El mercado de reaseguros constituye un mercado distinto al de los seguros de vida y no vida, ya que la finalidad del mismo es repartir el riesgo entre los aseguradores.

¹⁰ C/0568/14 MAPFRE/BANKIA/ASEVAL/LAIETANA VIDAA/ LAIETANA GENERALES; C-0128/08 Cajasol/Caser.

¹¹ C/0066/08 MAPFRE/CAJA DUERO/DUERO VIDA/DUERO PENSIONES; C/0100/08 REALE/CAIXA TERRASSA/TERRASSA PREVISIÓ; N-05003 REALE SEGUROS/AEGON SEGUROS.

¹² M.3556 FORTIS/BCP.

¹³ C/1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/0659/15 BBVA/CX VIDA/CX SEGUROS GENERALES; C-0495/13 CAIXABANK / CAJASOL SEGUROS GENERALES / CAJASOL VIDA / CAJACANARIAS VIDA; C-0066/08 MAPFRE/CAJA DUERO/DUERO VIDA/DUERO PENSIONES.

partes en diferentes subsegmentos del mercado de los seguros de vida: diferenciando entre seguros de riesgo y de ahorro y entre seguros individuales y colectivos.

- (35) Esta última subsegmentación atiende a la distinción de seguros de vida en función del número de beneficiarios del seguro, diferenciando entre seguros individuales y colectivos, dependiendo de si éstos se ofrecen independientemente a cada individuo o de forma general a los empleadores para cubrir los riesgos o acumular los ahorros de un grupo de trabajadores a su cargo¹⁴.
- (36) CAIXABANK y SA NOSTRA VIDA están presentes en todos los subsegmentos del mercado de producción de seguros de vida. Debido a la presencia de la adquirida, serán considerados como mercados relevantes el mercado de producción de seguros de vida, analizándose diferenciadamente los subsegmentos de producción de seguros de vida-riesgo y de vida-ahorro así como los de producción de seguros de vida para clientes individuales y para clientes colectivos.
- (37) Los seguros de no vida cubren el resto de los riesgos. A los efectos de la presente operación, el mercado de producción de seguros de no vida no será considerado un mercado relevante, dado que solamente CAIXABANK se encuentra activa en este segmento.
- (38) En relación con el mercado de los reaseguros, éste tampoco será considerado mercado relevante, ya que ninguna de las partes está activa en dicho mercado.

• **Mercado de distribución de seguros**

- (39) El mercado de distribución de seguros comprende la comercialización de productos correspondientes a los distintos ramos de seguro por medio de diversos canales, como la venta a través de canales directos (fuerza de ventas y red de oficinas de las compañías de seguros) e indirectos (tales como bancos, agentes, brókeres entre otros).
- (40) Así pues, el mercado de distribución de seguros podría segmentarse según el canal, distinguiendo entre (i) la distribución directa y (ii) la distribución indirecta¹⁵; o según el producto que se distribuye, en cuyo caso ha de distinguirse entre (i) distribución de seguros de vida y (ii) distribución de seguros de no vida, puesto que presentan ciertas diferencias regulatorias y los operadores activos en la distribución de cada uno de estos productos difieren, si bien estas posibles segmentaciones se han dejado abiertas.
- (41) Sólo CAIXABANK está presente en el mercado de distribución de seguros de vida y no vida. Dado que, según la Comisión, la producción y distribución de seguros podrían ser mercados verticalmente relacionados (si bien se ha dejado

¹⁴ C/0495/13 CAIXABANK/CAJASOL SEGUROS GENERALES/CAJASOL VIDA/CAJACANARIAS VIDA.

¹⁵ No obstante, en algunos precedentes la Comisión ha señalado que la distribución de seguros comprendería exclusivamente los canales indirectos de venta de seguros, esto es, la comercialización de seguros –producidos por terceras entidades aseguradoras– a través de agentes, brókers y otros mediadores, como los bancos y sus filiales mediadores. Por el contrario, en otras ocasiones, los precedentes europeos han considerado la posibilidad de que el mercado de distribución de seguros incluya tanto canales indirectos como directos, dejando abierta la definición. (M.9432 - ALLIANZ HOLDINGS / LEGAL AND GENERAL INSURANCE)

la cuestión abierta), se considerarán mercados relevantes, por un lado, el mercado amplio de distribución de seguros (incluyendo canal directo e indirecto) y se diferenciará según se trate de distribución directa o indirecta. Por otro lado, se profundizará el análisis valorando el subsegmento de distribución de seguros de vida, distinguiendo a su vez según se trate de canal directo o indirecto.

- **Mercado de gestión de planes y fondos de pensiones**

- (42) De acuerdo con los precedentes nacionales existentes¹⁶, la gestión de planes y fondos de pensiones constituye una actividad diferenciada de los seguros de vida, aunque cubran riesgos similares (como, por ejemplo, la obtención de una compensación financiera en el momento de la jubilación).
- (43) Los planes de pensiones son productos de ahorro que complementan la cobertura general de la Seguridad Social. Al contrario que los productos de seguro de vida, en los planes de pensiones la posibilidad de recuperar los ahorros acumulados antes de la jubilación es muy limitada. Asimismo, cabe mencionar que, en general, los planes de pensiones se benefician de ventajas fiscales que no se aplican a los seguros de vida¹⁷.
- (44) En cuanto a la diferencia entre los planes y fondos de pensiones, a grandes rasgos, el plan de pensiones es el producto efectivamente comercializado por la entidad financiera, mientras que el fondo de pensiones es el instrumento utilizado para llevar a cabo la inversión (administrado por una entidad gestora). Por este motivo, a menudo se utilizan ambos términos indistintamente y ningún precedente ha llegado a definir segmentos diferenciados para planes y fondos de pensiones.
- (45) Los planes y fondos de pensiones además de ser gestionados posteriormente necesitan ser comercializados por entidades financieras, que pueden ser la propia gestora del fondo o bien, terceros.
- (46) Ambas partes, CAIXABANK y SA NOSTRA VIDA, están presentes en el mercado de gestión de fondos y planes de pensiones si bien sólo CAIXABANK se encuentra activa adicionalmente en la distribución de éstos por lo que se analizará también esta actividad, debido a su relación vertical entre la gestión y la comercialización de planes y fondos de pensiones.

6.2 Mercados geográficos

- (47) En cuanto a la dimensión geográfica de los mercados de **producción y distribución de seguros**, las autoridades de defensa de la competencia nacionales¹⁸ y comunitarias¹⁹ coinciden en señalar que tienen, por lo general, un

¹⁶ C/1194/21 UNICAJA/LIBERBAK; C/1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/1013/19 ABANCA/BCG; C/0901/17 BANKIA/BMN; C-0227/10, GRUPO BANCA CÍVICA; C-0050-08 LA CAIXA/MORGAN STANLEY; C-0128-08 CAJASOL/CASER

¹⁷ C/1013/19 ABANCA / BCG ; C/0901/17 BANKIA/BMN ; C/0128/08 CAJASOL/ CASER.

¹⁸ C/1289/22 MUTUA-ECI/SECI-CESS; C/1144/20 CAIXABANK / BANKIA; C/1013/19 ABANCA / BCG; C/0901/17 Bankia/BMN; C/0698/15 GACM/RACC SEGUROS; C/0659/15 BBVA/CX VIDA/CX SEGUROS GENERALES; C/0582/14 IBERCAJA/CAJA BADAJOZ VIDA; C/0568/14 MAPFRE/BANKIA/ASEVAL/LAIETANA VIDA/LAIETANA GENERALES; C/0100/08 REALE/CAIXA TERRASSA/TERRASSA PREVISIÓ; C/0356/11 MUTUA MADRILEÑA/LA CAIXA/VIDACAIXA ADESLAS.

¹⁹ IVM.759 SUN ALLIANCE/ROYAL INSURANCE; IV/M.862 AM/UAP; IV/M.5083 GrouPama/OTP Garantia; IV/M.2225, Fortis/ASR; IV/M.4713 Aviva/Hamilton; IV/M.6743 TALANX INTERNATIONAL/MEIJI YASUDA LIFE INSURANCE COMPANY/ HDI POLAND.

ámbito nacional. Entre otras razones, debido a las diferentes estructuras de los mercados nacionales, las restricciones fiscales y, las diferencias regulatorias de cada país a las que se ven obligadas a adaptarse las entidades extranjeras, así como debido a la necesidad de canales de distribución adecuados y estructuras de mercado establecidas.

- (48) En el mismo sentido, tanto las autoridades nacionales como comunitarias coinciden en considerar que el mercado geográfico de **gestión de planes y fondos de pensiones es de dimensión nacional**²⁰.
- (49) Como conclusión a todo lo anteriormente expuesto, se analizará el efecto de la operación en los siguientes mercados considerados relevantes:
- a. Mercado nacional de producción de seguros de vida, segmentando en:
 - i. Producción de seguros de vida-riesgo y producción de seguros de vida-ahorro
 - ii. Producción de seguros de vida colectivos e individuales.
 - b. Mercado verticalmente relacionado de distribución de seguros a nivel nacional, atendiendo, en particular, a la distribución de seguros de vida segmentando entre canal directo e indirecto:
 - c. Mercado nacional de gestión de fondos y planes de pensiones y mercado de distribución de planes y fondos de pensiones.
- (50) Previo al análisis, cabe destacar que, si bien la operación dará lugar a una relación vertical entre las partes, actualmente ya existe una alianza de banca-seguros entre CAIXABANK y CASER para la distribución de los seguros de vida y planes de pensiones de SA NOSTRA VIDA por CAIXABANK en las Islas Baleares.

7. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

7.1 Estructura de la oferta y cuotas de mercado

- (51) El sector asegurador se caracteriza por la presencia de un elevado número de operadores nacionales e internacionales, y un significativo grado de competencia.
- (52) Según el informe de seguros y fondos de pensiones 2021 elaborado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), el número de entidades inscritas en el Registro administrativo de entidades aseguradoras operativas era de 199, de las cuales 195 eran entidades de seguro directo (125 sociedades anónimas, 28 mutuas y 42 mutualidades de previsión social) y las 4 restantes, reaseguradoras. Clasificando por ramos de actividad, a efectos de las entidades que operan en el ramo de vida, 66 entidades participan exclusivamente mientras que otras 28 operan de forma mixta en el ramo de vida y no vida.

²⁰ C/1194/21 UNICAJA/LIBERBANK; C/1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/1013/19 ABANCA/ BCG; C/0901/17 BANKIA/BMN; C-0251/10 BANCO SABADELL/BANCO GUIPUZCOANO; C/0227/10 GRUPO BANCA CÍVICA

- (53) A estas cifras deben añadirse asimismo las entidades aseguradoras facultadas para operar en otros Estados miembros, en la medida en que pueden operar también en España. Concretamente, a 31 de diciembre de 2021 se encontraban habilitadas para operar en España en régimen de libre prestación de servicios 796 entidades del Espacio Económico Europeo. Si bien no todas ellas tienen actividad en España. A título ilustrativo, a 31 de diciembre de 2021 se encontraban inscritas 66 sucursales de entidades del Espacio Económico Europeo.
- (54) Respecto a la distribución de seguros, el informe de seguros y fondos de pensiones 2021, indica que en España operan un total de 64.876 agentes mediadores exclusivos, 261 mediadores vinculados, 39 operadores de banca-seguros vinculados y 3.655 corredores de seguros. Adicionalmente, como consecuencia del régimen de libre prestación de servicios y derecho de establecimiento, habría que sumarse asimismo las entidades aseguradoras facultadas para operar en otros Estados miembros.
- (55) En lo que respecta al sector de planes y fondos de pensiones, el informe de seguros y fondos de pensiones de 2021 indica que, a fecha de 31 de diciembre de 2021, estaban inscritos 1409 fondos de pensiones, 2415 planes de pensiones, 70 entidades gestoras y 33 entidades depositarias.
- (56) La notificante aporta las siguientes cuotas:
- **Mercado de producción de seguros de vida**
- (57) Tanto CAIXABANK como SA NOSTRA VIDA están presentes en el mercado de producción de seguros de vida. Concretamente, ambas partes están presentes en todos los subsegmentos del mercado, en los segmentos de seguros vida-riesgo y vida-ahorro así como seguros para clientes colectivos e individuales.

Cuotas en el mercado de producción de seguros de vida

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida en España						
	2019		2020		2021	
	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	27.523	100%	21.837	100%	23.552	100%

Fuente: la notificante

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida en España						
	2019		2020		2021	
	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	194.786	100%	194.110	100%	195.721	100%

Fuente: la notificante

- (58) En el segmento de producción de seguros de vida, CAIXABANK se mantendría como primer operador del mercado con una cuota de mercado del [30-40%] (adición de [0-5%]) por delante de sus competidores más próximos como Mapfre Vida ([5-10%]), BanSabadell Vida ([5-10%]) o Ibercaja Vida ([0-5%]).

Cuotas en el mercado de producción de seguros de vida de vida-riesgo

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida-riesgo en España						
	2019		2020		2021	
	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[20-30%]	[conf.]	[20-30%]	[conf.]	[20-30%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[20-30%]	[conf.]	[20-30%]	[conf.]	[20-30%]
Total Mercado	4.859	100%	4.840	100%	5.006	100%

Fuente: la notificante

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida-riesgo en España						
	2019		2020		2021	
	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[10-20%]	[conf.]	[10-20%]	[conf.]	[10-20%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[10-20%]	[conf.]	[10-20%]	[conf.]	[10-20%]
Total Mercado	6.450	100%	6.571	100%	6.913	100%

Fuente: la notificante

- (59) En el subsegmento de producción de seguros de vida-riesgo, si se analizan las cuotas por primas brutas, CAIXABANK se mantendría como primer operador del mercado ([20-30%] con [0-5%] de adición), por delante del resto de competidores del mercado como BBVA Seguros ([5-10%]), Bansabadell Vida ([5-10%]) y Axa Aurora Vida ([0-5%]).
- (60) En el caso de que se analizaran las cuotas por provisiones técnicas, CAIXABANK se posiciona como segundo operador con una cuota del [10-20%]. La adición de la operación ([0-5%]) no cambiaría su posición en el mercado, por detrás de BBVA Seguros ([10-20%]) y por delante de otros operadores próximos como BanSabadell ([10-20%]) y Mapfre Vida ([5-10%]).

Cuotas en el mercado de producción de seguros de vida de vida-ahorro

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida-ahorro en España						
	2019		2020		2021	
	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[40-50%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[40-50%]
Total Mercado	22.658	100%	16.989	100%	18.532	100%

Fuente: la notificante

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida-ahorro en España						
	2019		2020		2021	
	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	188.307	100%	187.501	100%	188.770	100%

Fuente: la notificante

- (61) En el subsegmento de producción de seguros de vida-ahorro, tras la operación, CAIXABANK seguirá ostentando su posición como líder en el mercado ([40-50%] con adición del [0-5%] calculado por primas emitidas), lejos de sus competidores como Mapfre Vida ([5-10%]), Bansabadell ([5-10%]) e Ibercaja ([0-5%]).

Cuotas en el mercado de producción de seguros de vida para clientes individuales

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida para clientes individuales en España						
	2019		2020		2021	
	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[20-30%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	23.629	100%	18.834	100%	18.448	100%

Fuente: la notificante

Cuotas de mercado de producción de seguros de para clientes individuales en España						
	2019		2020		2021	
	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	158.585	100%	157.691	100%	157.822	100%

Fuente: la notificante

- (62) La operación no cambiará la posición de CAIXABANK como primer operador en el subsegmento de producción de seguros de vida para clientes individuales, ([30-40%] con adición del [0-5%] calculado por provisiones técnicas), distando de sus competidores como Santander Seguros ([5-10%]), Mutualidad de la abogacía ([5-10%]) y Bansabadell Vida ([5-10%]).

Cuotas en el mercado de producción de seguros colectivos de vida

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida para clientes colectivos en España						
	2019		2020		2021	
	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%	Primas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[40-50%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[50-60%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[40-50%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[50-60%]
Total Mercado	3.895	100%	3.003	100%	5.104	100%

Fuente: la notificante

Cuotas de mercado de producción de seguros de vida para clientes colectivos en España						
	2019		2020		2021	
	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%	Provisiones técnicas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	36.201	100%	36.419	100%	37.900	100%

Fuente: la notificante

(63) CAIXABANK seguirá siendo líder en el subsegmento de producción de seguros de vida para clientes colectivos ([50-60%] con adición del [0-5%] calculado por primas emitidas), manteniendo la distancia con sus competidores como Mapfre Vida ([10-20%]), Generali Seguros ([0-5%]) y Grupo Caser ([0-5%]).

- **Mercado de distribución de seguros de vida**

(64) Sólo CAIXABANK está presente en el mercado de distribución de seguros, distribuyendo seguros producidos tanto por la entidad como por terceros. La distribución se realiza a través de su red bancaria, así como por las demás vías de distribución propias de los seguros, como es la vía del comercio electrónico, así como a través de agentes y corredores de seguros.

(65) A continuación, se recogen las cuotas de mercado de CAIXABANK incluyendo el canal de distribución directa e indirecta:

Cuotas en el mercado amplio de distribución seguros

Cuotas de CAIXABANK en el mercado de distribución de seguros de vida y no vida en España						
	2019		2020		2021	
	Primas brutas (millones de euros)	%	Primas brutas (millones de euros)	%	Primas brutas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[10-20%]	[conf.]	[10-20%]	[conf.]	[10-20%]
Total Mercado	64.176	100%	58.889	100%	61.831	100%

Fuente: la notificante

Cuotas en el mercado de distribución seguros de vida

Cuotas de CAIXABANK en el mercado de distribución de seguros de vida						
	2019		2020		2021	
	Primas brutas (millones de euros)	%	Primas brutas (millones de euros)	%	Primas brutas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[20-30%]	[conf.]	[20-30%]	[conf.]	[20-30%]
Total Mercado	27.523	100%	21.837	100%	23.552	100%

Fuente: la notificante

Cuotas de CAIXABANK en el mercado de distribución de seguros de vida y no vida por canal directo en España						
	2019		2020		2021	
	Primas brutas (millones de euros)	%	Primas brutas (millones de euros)	%	Primas brutas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	[conf.]	100%	[conf.]	100%	[conf.]	100%

Fuente: la notificante

Cuotas de CAIXABANK en el mercado de distribución de seguros de vida y no vida por canal indirecto en España						
	2019		2020		2021	
	Primas brutas (millones de euros)	%	Primas brutas (millones de euros)	%	Primas brutas (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Total Mercado	[conf.]	100%	[conf.]	100%	[conf.]	100%

Fuente: la notificante

(66) CAIXABANK realiza su actividad de distribución de seguros de vida principalmente a través de canales directos, contando con una cuota del [30-40%]²¹.

- **Mercado de gestión de fondos y planes de pensiones**

(67) Tanto CAIXABANK como SA NOSTRA VIDA están presentes en el mercado de gestión de fondos y planes de pensiones. Sin embargo, sólo CAIXABANK está activa en el segmento de distribución de éstos.

Cuotas en el mercado de provisión de fondos de pensiones

Cuotas de mercado de provisión de fondos de pensiones en España						
	2019		2020		2021	
	Patrimonio (millones de euros)	%	Patrimonio (millones de euros)	%	Patrimonio (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
SA NOSTRA VIDA	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]	[conf.]	[0-5%]
Conjunta	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	116.419	100%	118.523	100%	127.998	100%

Fuente: la notificante

Cuotas de CAIXABANK en la distribución de fondos de pensiones en España						
	2019		2020		2021	
	Patrimonio (millones de euros)	%	Patrimonio (millones de euros)	%	Patrimonio (millones de euros)	%
CAIXABANK	[conf.]	[20-30%]	[conf.]	[30-40%]	[conf.]	[30-40%]
Total Mercado	116.460	100%	118.593	100%	127.998	100%

Fuente: la notificante

(68) En el segmento de provisión de fondos de pensiones, CAIXABANK seguirá siendo el primer operador del mercado, con una cuota de mercado resultante ([30-40%] con adición del [0-5%] calculada por primas brutas) contando con competidores cercanos como BBVA ([10-20%]), Santander ([10-20%]). La presencia de CAIXABANK en este mercado se apoya en su actividad de comercialización de dichos fondos, con una cuota del [30-40%].

²¹ Esto genera una relación vertical debido a la presencia de SA NOSTRA VIDA en el mercado aguas arriba de producción de seguros de vida.

7.2 Estructura de la demanda, canales de distribución y precios

- (69) La **demanda de seguros** está muy fragmentada y proviene, por un lado, de los particulares y, por otro, de empresas y clientes institucionales que desean cubrir riesgos, bien sea de carácter obligatorio o voluntario²².
- (70) Además, la CNMC ha considerado que la regulación aplicable permite a los clientes cambiar de proveedor con facilidad, lo que facilita la competencia entre los distintos proveedores. El consumidor elige el seguro en función de distintos factores, como son: la amplitud de la cobertura ofrecida por el seguro, la cuantía de la prima y las garantías de solvencia de la entidad aseguradora²³.
- (71) Con respecto a los **canales de distribución** en el sector de seguros, como ya se ha mencionado, estos se pueden dividir en:
- (i) Canales directos: propiedad de la compañía aseguradora (como las oficinas de la propia entidad, el canal telefónico o internet)
 - (ii) Canales indirectos: que emplean intermediarios para la comercialización de sus productos (agentes o corredores independientes, bancos y cajas).
- (72) La CNMC ha destacado también el papel de las nuevas formas de contratación a distancia (telefónica u online) así como los acuerdos entre entidades financieras y mediadores de seguros²⁴.
- (73) En el segmento de los seguros de vida la parte más relevante del negocio se ha canalizado a través de operadores de banca-seguros. Los canales predominantes son, en este orden, los agentes exclusivos, las oficinas de las entidades, los corredores y los agentes vinculados. La venta a través de Internet sigue siendo muy residual²⁵.
- (74) En lo que respecta a la determinación de **precios**, en el sector asegurador resulta muy difícil calcular el precio medio para cada uno de los diferentes productos que se ofrecen, ya que éste depende de factores tales como el tipo de cobertura, el riesgo a cubrir y los servicios de valor añadido incluidos.
- (75) En el ramo de vida, los mecanismos de determinación de los precios giran en torno a parámetros establecidos en la normativa de ordenación de la actividad aseguradora, como pueden ser las tablas de mortalidad y supervivencia, tipos de interés técnico, gastos de gestión internos y externos, entre otros, tomando en consideración variables distintas según se trata de modalidades de vida-riesgo o de vida-ahorro. Por tanto, la fijación de las primas y precios no depende, en gran medida, de la compañía aseguradora, sino que viene determinada por los citados parámetros²⁶.
- (76) Respecto a los planes de pensiones, en este caso no puede hablarse de un concepto asimilable al precio. El beneficiario del plan de pensiones abona unas

²² C/1289/22 MUTUA-ECI/SECI-CESS; C/1144/20 CAIXABANK/BANKIA; C/0568/14 MAPFRE/BANKIA/ASEVAL/LAIETANA VIDA/LAIETANA GENERALES

²³ C/0495/13 CAIXABANIA/CAJASOL SEGUROS GENERALES/CAJASOL VIDA/CAJACANARIAS

²⁴ C/0960/18 SANITAS / NECTAR

²⁵ MAPFRE Economics, «El mercado español de Seguros en 2021».

²⁶ C/1289/22 MUTUA-ECI/SECI-CESS; C/0495/13 CAIXABANK/CAJASOL SEGUROS GENERALES/CAJASOL VIDA/CAJACANARIAS VIDA

comisiones de gestión y depósito que se calculan en función de la modalidad del plan y del tipo de activos en que invierte el fondo al que se adscribe, debiendo estar siempre dentro de la horquilla establecida por la regulación de estos fondos.

7.3 Barreras a la entrada y competencia potencial

- (77) La CNMC ha considerado en precedentes recientes²⁷ que no existen barreras significativas o insalvables de acceso al mercado, si bien las aseguradoras están sujetas al cumplimiento de ciertas formalidades que sí afectan a la entrada de nuevos operadores.
- (78) En este sentido, el acceso a la actividad aseguradora está sometido a un proceso de autorización por parte del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, que se tramita en la DGSFP, y de los organismos competentes en aquellas CCAA que han asumido competencias en esta materia, en el caso de entidades que realicen la actividad exclusivamente en el territorio de una determinada Comunidad Autónoma.
- (79) Adicionalmente, los operadores deben contar con una capacidad financiera suficiente y una red de distribución adecuada. Así, la necesidad de disponer de capacidad financiera suficiente deriva de los propios requisitos para obtener la autorización administrativa y poder desarrollar la actividad aseguradora. En todo caso, los márgenes de solvencia y fondos de garantía exigidos por la normativa de aplicación no parecen constituir una barrera infranqueable para una entidad de crédito o inversor de tamaño medio que quisiera desarrollar su actividad en el sector asegurador.
- (80) En relación con la necesidad de contar con una red de distribución, las nuevas formas de distribución a distancia (vía telefónica o a través de Internet) y especialmente los acuerdos entre entidades financieras y mediadores de seguros (que son los principales canales de comercialización de los seguros), permiten relativizar el alcance de esta barrera de entrada. De hecho, la práctica totalidad de entidades de crédito disponen de entidades propias o en asociación con aseguradoras que están orientadas a la comercialización de seguros, en el denominado régimen de banca-seguros.

²⁷ C/1289/22 MUTUA-ECI/SECI-CESS; C/1144/20 CAIXABANK / BANKIA

8. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN.

- (81) La operación de concentración proyectada consiste en la adquisición, por parte de CAIXABANK, del control exclusivo indirecto vía VIDACAIXA, de SA NOSTRA VIDA.
- (82) La operación da lugar a un **solapamiento horizontal** en el segmento de producción de seguros de vida. La cuota conjunta alcanzada a nivel nacional es del **[30-40%]** con adición del **[0-5%]** calculado por primas emitidas. La adquisición la realiza el operador líder del mercado (CAIXABANK), con una cuota lejos de la de sus competidores cercanos como Mapfre Vida ([5-10%]), Banca Sabadell Vida ([5-10%]) o Ibercaja Vida ([0-5%]). Sin embargo, el refuerzo derivado de la operación será reducido porque la adición de cuota es mínima.
- (83) A su vez, todos los subsegmentos del mercado de producción de seguros de vida cuentan con solapamientos horizontales, resultando unas cuotas conjuntas calculadas por primas emitidas en los subsegmentos de vida-riesgo ([20-30%], con adición de [0-5%]), vida-ahorro ([40-50%], con adición de [0-5%]), de seguros individuales ([30-40%], con adición de [0-5%]) y de seguros colectivos ([50-60%], con adición de [0-5%]), siendo, no obstante, la adición de cuota en los cuatro casos ínfima.
- (84) Asimismo, se ha analizado la posible **relación vertical** existente entre el mercado de producción de seguros de vida (en el que está presente la adquirida) y distribución de seguros de vida (en el que está presente la adquirente). Si bien CAIXABANK cuenta con una cuota de mercado significativa en el segmento de la distribución de seguros de vida (**[20-30%]**), especialmente mediante canal directo ([30-40%]), el refuerzo vertical que experimentará como consecuencia de la operación será muy reducido debido a (i) la reducida presencia de SA NOSTRA VIDA en el mercado producción de seguros de vida ([0-5%]) y (ii) la existencia de una alianza de banca-seguros entre CAIXABANK y CASER a través del cual CAIXABANK distribuye los seguros de vida de SA NOSTRA VIDA en las Islas Baleares.
- (85) Adicionalmente, la operación presenta un **solapamiento horizontal** en el segmento de gestión de fondos y planes de pensiones, en el que se alcanza una cuota conjunta del **[30-40%]**, a nivel nacional, aunque la adición es mínima (**[0-5%]**).
- (86) Por último, la operación da lugar a una segunda **relación vertical** entre las actividades de las partes, ya que CAIXABANK está presente en el segmento de distribución de planes de pensiones mientras que SA NOSTRA VIDA está presente en el mercado de gestión de planes y fondos de pensiones. De nuevo, si bien CAIXABANK cuenta con una cuota de mercado significativa en la actividad de distribución de planes y fondos de pensiones (**[30-40%]**), el refuerzo vertical que experimentará como consecuencia de la operación será muy reducido, debido a (i) la escasa presencia de SA NOSTRA VIDA en el mercado gestión de fondos y planes de pensiones de seguros de vida ([0-5%]) y (ii) la ya existente alianza entre CAIXABANK y CASER a través de la cual CAIXABANK ya distribuye y comercializa los planes de pensiones de SA NOSTRA VIDA en las Islas Baleares.

(87) Por todo lo anterior, no es previsible que la operación notificada vaya a suponer un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

9. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone autorizar la concentración, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.