

Cinco motivos que explican el crecimiento del ramo de caución en el sector seguros

A lo largo de los últimos años, el ramo de caución se ha ido consolidando en el sector de los seguros posicionándose como una alternativa más ventajosa frente a los avales bancarios y a otro tipo de garantías (depósitos, prendas, etc.). Este producto ofrece una serie de ventajas que, en tiempos de incertidumbre, resultan muy interesantes para las empresas y para responder de sus obligaciones frente a un tercero (administraciones públicas contratistas privados).

El año 2022 registró unos ingresos por primas en los seguros de No Vida que se situaron en los 40.240 millones de euros, un 5,21 más que el año precedente, según datos de ICEA. Si profundizamos y analizamos el crecimiento del ramo de Caución, observamos cómo las primas han aumentado un 12,57% en el último año y un 37% en el periodo 2019- 2022. Pese a este importante crecimiento, sigue siendo uno de los ramos menos conocidos por lo que [Solunion](#), la compañía de seguros de Crédito, de Caución y de servicios asociados a la gestión del riesgo comercial, ha elaborado esta pequeña guía que puede explicar el éxito de este tipo de pólizas de Seguro de Caución.

1. Tipos de garantías

El tipo de garantía más frecuente del seguro de caución es la **garantía de ejecución de contratos**, la cual garantiza que el tomador va a cumplir con sus obligaciones contractuales y las condiciones pactadas.

Pero, además, existen otros tipos de garantías como pueden ser: las garantías de oferta o licitación, de anticipo de mantenimiento o calidad, en sustitución de retenciones, viviendas, aduaneras, ante organismos agrícolas, entre privados, judiciales, internacionales y otros muchos tipos de garantías.

Por tanto, un hecho que observamos es que el sector asegurador está aumentando el tipo de garantías que se emiten en comparación con años anteriores y que antes eran hechas por bancos.

2. Aumento de la competencia

El número de compañías de Caución que actúan en el mercado español ha aumentado de forma considerable si lo comparamos con años anteriores debido al aumento de primas, a una siniestralidad contenida y, en consecuencia, a una mejora de las cuentas técnicas. Así, a las compañías “tradicionales” que operaban en España se le han unido nuevos competidores que han obtenido autorización en este ramo y también compañías que operan en régimen de libre prestación de servicios o como sucursales.



3. Mejora capacidad crediticia

La utilización del seguro de caución incrementa la capacidad crediticia de la empresa frente a otros proveedores de servicios financieros, Bancos o Caja de Ahorros. Además, no es necesaria la inmovilización o pignoración de efectivo en garantía del buen fin de la operación, no computa como riesgo en la Central de Riesgos del Banco de España (CIRBE) y, por tanto, no consume capacidad creditaria y permite mantener las líneas bancarias sin ocupación.

4. Alternativa a los avales bancarios

Por regla general, la prima de un seguro de caución tiene un menor coste que los gastos de estudio, apertura, notaría y cancelación que se suelen aplicar en un aval bancario.

5. Calidad de servicio

Las mejoras tecnológicas permiten al sector asegurador competir de tú a tú con los bancos en agilidad y calidad de servicio en la emisión de garantías de Caución, pudiéndose emitir garantías en horas tanto en España como en el extranjero.

6. Refuerza la capacidad comercial

El seguro de caución permite, en consecuencia, reforzar la propuesta comercial de las empresas, e incrementar la capacidad para operar en el mercado, constituyendo una herramienta importante para la gestión eficaz del riesgo, como lo demuestra el aumento de primas de este ramo del seguro.

Sobre Solunion:

Ofrecemos soluciones y servicios de seguro de Crédito y de Caución y servicios asociados a la gestión del riesgo comercial para compañías de España y Latinoamérica. Somos una joint venture constituida en 2013 y participada al 50/50 por dos grandes aseguradoras, [MAPFRE](#) y [Allianz Trade](#). Ponemos al servicio de nuestros clientes una red internacional de vigilancia de riesgos desde la que analizamos la estabilidad financiera de más de 50 millones de empresas. Con una extensa red de distribución, respondemos a las necesidades de compañías de todos los tamaños en un amplio rango de sectores industriales. www.solunion.com

Contacto de prensa:

Solunion – Departamento de Comunicación Corporativa

Eva Muñoz

Tlf. +34 91 417 80 11

eva.munoz@solunion.com

Avda. General Perón, 40 – 2ª planta
28020 Madrid



Advertencia:

Algunas de las afirmaciones contenidas en el presente documento pueden tener la naturaleza de meras expectativas o previsiones basadas en opiniones o puntos de vista actuales de la Dirección de la Compañía. Estas afirmaciones implican una serie de riesgos e incertidumbres, tanto conocidos como desconocidos, que podrían provocar diferencias importantes entre los resultados, actuaciones o acontecimientos reales y aquellos a los que explícita o implícitamente este documento se refiere. El carácter meramente provisional de las afirmaciones que aquí se contienen puede derivarse tanto de la propia naturaleza de la información como del contexto en el que se realizan. En este sentido, las construcciones del tipo "puede", "podrá", "debería", "se espera", "pretende", "anticipa", "se cree", "se estima", "se prevé", "potencial" o "continúa" y otras similares, constituyen la expresión de expectativas futuras o de meras previsiones.

Los resultados, actuaciones o acontecimientos reales pueden diferir materialmente de aquellos reflejados en este documento, debido, entre otras causas a (i) la coyuntura económica general; (ii) el desarrollo de los mercados financieros y, en especial, de los mercados emergentes, de su volatilidad, de su liquidez y de crisis de crédito; (iii) la frecuencia e intensidad de los siniestros asegurados; (iv) la tasa de conservación de negocio; (v) niveles de morosidad; (vi) la evolución de los tipos de interés; (vii) los tipos de cambio, en especial el tipo de cambio Euro-Dólar; (viii) la competencia; (ix) los cambios legislativos y regulatorios, incluyendo los referentes a la convergencia monetaria y la Unión Monetaria Europea; (x) los cambios en la política de los bancos centrales y/o de los gobiernos extranjeros; (xi) el impacto de adquisiciones, incluyendo las integraciones; (xii) las operaciones de reorganización y (xiii) los factores generales que incidan sobre la competencia, ya sean a nivel local, regional, nacional y/o global. Muchos de estos factores tienen mayor probabilidad de ocurrir o pueden ser de carácter más pronunciado, en caso de actos terroristas.

La compañía no está obligada a actualizar las previsiones contenidas en el presente documento.