

FUNDACIÓN MAPFRE

RANKING

MAYORES GRUPOS ASEGURADORES
EUROPEOS NO VIDA

2011

Instituto de Ciencias del Seguro

Junio de 2012

Sumario:

1. Presentación
2. Aspectos metodológicos
3. Comentarios generales
4. Comentarios por Grupos
5. Anexos

Se autoriza la reproducción parcial de la información contenida en este estudio siempre que se cite su procedencia.

©2012, FUNDACIÓN MAPFRE
Pº de Recoletos, 23
28004 Madrid
www.fundacionmapfre.com/cienciasdelseguro
Tel.: 91 581 23 39
Fax: 91 581 23 55

1. Presentación

FUNDACIÓN MAPFRE presenta la octava edición del “Ranking de los mayores grupos aseguradores europeos No Vida 2011”. La clasificación se ha hecho en función del volumen de primas que cada uno de los grupos ingresó en 2011 en dicho segmento de negocio, procedente de todos los países en los que operan. Como fuente de información se han utilizado los informes anuales que publican las propias compañías. Además, el estudio proporciona información sobre el ratio combinado, comentarios sobre los hechos más destacables del ejercicio y un cuadro con el resultado obtenido por cada grupo en los ramos No Vida.

MAYORES GRUPOS ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA 2011								
Ranking por Volumen de primas brutas								
Nº	Grupo	País	Primas No Vida		% Δ	Ratio Combinado ¹ %		Rank 2010
			2010	2011		2010	2011	
1	ALLIANZ	Alemania	43.895	44.772	2,0	97,2	97,8	1
2	AXA ²	Francia	28.877	30.003	3,9	99,5	97,9	2
3	ZURICH	Suiza	25.080	24.729	-1,4	97,9	98,8	3
4	GENERALI	Italia	22.090	22.765	3,1	98,8	96,5	4
5	ACHMEA ³	Holanda	16.281	16.219	-0,4	95,7	96,1	5
6	MAPFRE	España	12.768	14.473	13,4	95,8	96,9	6
7	ERGO	Alemania	11.982	12.402	3,5	97,0	98,3	8
8	AVIVA ²	Reino Unido	10.761	11.195	4,0	97,1	96,8	7
9	GROUPAMA	Francia	10.756	11.108	3,3	104,9	97,4	9
10	RSA	Reino Unido	9.876	10.485	6,2	96,4	94,9	10

Total 5 primeros	136.222	138.488	1,7
Total 10 primeros	192.366	198.150	3,0

Fuente: FUNDACIÓN MAPFRE. Elaboración propia en base a los estados financieros consolidados (bajo criterios NIIF)

¹ El Ratio Combinado es el presentado por cada compañía en su memoria. En los casos en los que figura por separado el ratio No Vida y el de Salud, se ha elegido el ratio No Vida.

² Datos 2010 reformulados por operaciones discontinuadas

³ Nueva denominación de Eureka

2. Aspectos metodológicos

1. Para la elaboración del ranking se ha tenido en cuenta el volumen de primas brutas (seguro directo más reaseguro aceptado) de los ramos No Vida. Conviene aclarar que en el ranking no constan las primas de Salud que están asignadas al ramo de Vida¹, pero sí aquellas que están clasificadas en No Vida o expresamente diferenciadas.
2. Debido a la aplicación de la NIIF 8, algunos grupos han variado los segmentos operativos sobre los que presentan información por separado, lo que ha ocasionado alguna dificultad para obtener parte de la información analizada en anteriores ediciones del ranking. No obstante, siempre que ha sido posible, se ha mantenido el criterio utilizado otros años. En el caso de Groupama, que ha dejado de publicar información de los segmentos Vida y No Vida, se ha optado por sumar las primas del segmento “seguros Patrimoniales y de Responsabilidad” y las del seguro de Salud.
3. No se incluyen en este ranking los grupos cuya actividad principal sea el Reaseguro. Se mantiene el criterio de incluir las primas de reaseguro aceptado en aquellos grupos con filiales reaseguradoras, pero sin que esta actividad sea la principal.
4. Los datos de resultados se refieren al segmento No Vida, antes de impuestos y minoritarios.
5. En el informe se utiliza la expresión “resultado operativo” para aludir al resultado proveniente del negocio asegurador, incluyendo el resultado de las inversiones asociadas al negocio. Las pérdidas o ganancias procedentes de otras inversiones se incluyen en el “resultado no operativo”.
6. La información sobre el nivel de solvencia se refiere a la totalidad de operaciones de cada grupo. El dato representa el número de veces que el grupo cumple el capital de solvencia obligatorio.
7. A efectos comparativos, se han actualizado los importes de ingresos y resultados de 2010 publicados por los grupos aseguradores en sus informes anuales de 2011.
8. Tipo de cambio medio utilizado²:

DIVISA	2010	2011
Libra esterlina (GBP)	1,169	1,148
Dólar (USD)	0,758	0,715

¹ De forma global, en aquellos casos en los que el seguro de Salud genera provisiones matemáticas, el ramo se clasifica junto al de Vida.

² Cotización directa

3. Comentarios generales

En el plano económico, el año 2011 estuvo marcado por la crisis de deuda soberana de la zona euro, el desapalancamiento del sector bancario, derivado de la exigencia de mayores niveles de solvencia, y las necesidades de consolidación fiscal en las economías desarrolladas, que tuvieron un contrapunto en el dinamismo de las economías emergentes.

La industria aseguradora mundial experimentó pérdidas récord por catástrofes naturales en 2011, y tuvieron que soportar unos gastos aproximados de 110.000 millones de dólares³. La mayoría de los daños asegurados fueron a consecuencia de los terremotos acaecidos en Japón y Nueva Zelanda, seguidos de la inundación en Tailandia y de una histórica temporada de tornados en Estados Unidos. En Asia, los daños asegurados superaron los 49.000 millones de dólares.

En Europa, el desastre natural más caro para el sector fueron las inundaciones de Dinamarca en el mes de julio, que causaron unos daños estimados de 800 millones de dólares. Las tormentas invernales también causaron numerosos daños en el norte de Europa y en la franja mediterránea.

En 2011, las primas emitidas y aceptadas de los diez mayores grupos aseguradores europeos del segmento No Vida ascendieron a 198.150 millones de euros, con un incremento del 3,0% sobre las primas del ejercicio anterior. El grupo Allianz sigue liderando el ranking con unos ingresos de 44.772 millones de euros. Le siguen AXA, Zurich, Generali, Achmea (antes Eureka) y MAPFRE, que no han variado su posición. En 2011 el grupo Aviva redujo su participación en la compañía Delta Lloyd y dejó de consolidar los resultados de dicha compañía en sus estados financieros. En consecuencia, el volumen de primas de las operaciones continuadas de Aviva fue inferior al del ejercicio anterior, aunque este decremento no se refleja en el cuadro por haber sido reformulados los datos de 2010. Debido a lo anterior, el alemán Ergo adelanta un puesto en la clasificación y se sitúa el séptimo. Groupama y RSA continúan en octavo y décimo lugar, respectivamente.

Al margen de lo comentado anteriormente sobre Aviva, solo un grupo, el holandés Achmea, tuvo descensos en los ingresos por primas en moneda local. Dicho descenso estuvo motivado por la venta de Avéro Bélgica en enero de 2011. El grupo Zurich registró un incremento de primas del 4,6% en dólares estadounidenses, moneda en la que el grupo presenta sus cuentas, pero en euros tuvo un decrecimiento del 1,4%. MAPFRE registró la mayor subida, el 13,4%, gracias al dinamismo del seguro directo internacional y del reaseguro. Le sigue RSA, con un crecimiento del 6,2% en euros (8,1% en moneda local), gracias a los acuerdos comerciales alcanzados en 2010 y al aumento de los precios en las renovaciones.

³ Fuente: Sigma nº 2/2012

En términos generales, el crecimiento de los ingresos se ha debido tanto al incremento de los volúmenes (número de pólizas) como a la subida de tarifas. Continuando con una estrategia de mejora de los márgenes, iniciada ya en 2010, la mayoría de aseguradores subieron la prima media en 2011, sin que por ello se resintiera la retención de clientes.

En la mayoría de los casos, el impulso vino de la fortaleza de los mercados emergentes de Asia-Pacífico y América Latina. Por el contrario, los descensos de primas en los mercados más desarrollados se han debido a políticas de suscripción más restrictivas, pero también a los bajos niveles de actividad económica en algunos mercados.

El ratio combinado empeoró en cinco de los diez grupos, debido, sobre todo, al aumento de la siniestralidad —por la ocurrencia de grandes eventos catastróficos y por la mala climatología— y, en menor medida, al incremento de gastos. A pesar de que en 2011 las aseguradoras mundiales soportaron pérdidas récord por catástrofes naturales, la mayoría de los grupos que componen esta clasificación vieron compensada esta excepcional siniestralidad catastrófica por una menor siniestralidad no catastrófica. La mejora del resultado técnico estuvo también influida por las políticas implementadas de tarificación y suscripción.

Grupo	% Ratio de siniestralidad		% Ratio de gastos		% Ratio combinado	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
RSA	68,0	66,3	28,4	28,6	96,4	94,9
ACHMEA	68,1	68,3	27,6	27,8	95,7	96,1
GENERALI	71,3	69,0	27,5	27,6	98,8	96,5
AVIVA ¹	65,0	64,4	32,1	32,4	97,1	96,8
MAPFRE	70,6	69,2	25,2	27,7	95,8	96,9
GROUPAMA	75,3	67,8	29,6	29,6	104,9	97,4
ALLIANZ	69,1	69,9	28,1	27,9	97,2	97,8
AXA	71,7	70,9	27,8	27,0	99,5	97,9
ERGO	62,5	62,9	34,5	35,4	97,0	98,3
ZURICH	71,1	71,9	26,8	26,9	97,9	98,8

Fuente: FUNDACIÓN MAPFRE. *Elaboración propia a partir de los informes anuales*

Nota: Ordenado por el ratio combinado 2011, en orden ascendente

¹ Operaciones continuadas

La suma de resultados de nueve de los diez grupos que forman parte de esta clasificación⁴ fue de 12.815 millones de euros en 2011, que supone una bajada del 2,4% respecto a 2010. Cuatro grupos registraron menores resultados que el año

⁴ La segmentación del grupo Ergo no permite calcular el resultado de los ramos No Vida.

anterior, debido principalmente al empeoramiento del ratio combinado y por el impacto de la situación de los mercados financieros en sus resultados no operativos. RSA obtuvo el mayor incremento, un 27%, gracias a la mejora del resultado técnico y financiero.

Millones de euros

Resultado No Vida ¹ 2010-2011			
Grupo	2010	2011	% Var. 2011/2010
ALLIANZ	4.320	4.017	-7,0
AXA	2.699	2.702	0,1
ZURICH	2.024	1.822	-10,0
MAPFRE	1.238	1.182	-4,5
GENERALI	889	955	7,4
AVIVA ²	643	699	8,8
ACHMEA	663	701	5,7
RSA ²	554	704	27,0
GROUPAMA ³	96	33	-65,6
TOTAL	13.126	12.815	-2,4

Fuente: FUNDACIÓN MAPFRE. Elaboración propia a partir de los informes anuales

¹ Resultado antes de impuestos y minoritarios

² Resultado operaciones continuadas

³ Resultado segmento "seguros Patrimoniales y Responsabilidad"

4. Comentarios por Grupos

ACHMEA

Como parte de una estrategia para reducir la complejidad legal, a finales de 2011 se fusionaron los dos holdings existentes, Achmea y Eureko, y decidieron adoptar el nombre de Achmea por su fuerte reconocimiento en Holanda y para hacer hincapié en sus antecedentes cooperativos.

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas	16.281	16.219	-0,4%
Salud	12.289	12.400	0,9%
No Vida	3.992	3.819	-4,3%
Ratio combinado (%)	95,7	96,1	0,4 p.p.
Siniestralidad (%)	68,1	68,3	0,2 p.p.
Gastos (%)	27,6	27,8	0,2 p.p.
Resultado	663	701	5,7
Salud	262	326	24,4
No Vida	401	375	-6,5

Nota : p.p. puntos porcentuales

Las primas brutas suscritas en el segmento de **No Vida** cayeron un 4,3% en 2011 debido principalmente a la venta de Avéro Bélgica en enero de 2011. El resultado antes de impuestos se redujo 26 millones de euros respecto al año anterior motivado por unas mayores reclamaciones en el seguro de Incapacidad a largo plazo. Los gastos también aumentaron ligeramente, en parte debido a la reducción de las primas imputadas netas.

En el negocio de **Salud**, las primas aumentaron un 1%, hasta los 12.400 millones de euros, como consecuencia de la subida de las tarifas para cubrir el creciente coste de la atención sanitaria, y por el crecimiento del número de asegurados, lo que compensó parcialmente la disminución de las contribuciones del gobierno. El negocio europeo creció un 5%, alcanzando unos ingresos de 363 millones de euros, reflejo de una mayores ventas en Rusia, Eslovaquia y Turquía.

El resultado antes de impuestos ascendió a 326 millones de euros, con un significativo incremento del 24,4%, debido principalmente a la adquisición de la compañía De Friesland Zorgverzekeraar, que generó un fondo de comercio negativo que fue llevado a la cuenta de resultados.

ALLIANZ

El grupo Allianz ingresó 44.772 millones de euros en 2011 en el segmento de Property & Casualty, lo que supone un crecimiento del 2,0% respecto al año anterior. Este crecimiento responde principalmente al aumento de las pólizas y en menor medida al incremento de los precios. El seguro de cosechas en Estados Unidos representó aproximadamente la mitad del crecimiento, pero el volumen de primas también creció en la mayoría de los mercados, especialmente en América

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas	43.895	44.772	2,0%
Ratio combinado (%)	97,2	97,8	0,6 p.p.
Siniestralidad (%)	69,1	69,9	0,8 p.p.
Gastos (%)	28,1	27,9	-0,2 p.p.
Resultado	4.320	4.017	-7,0%
Operativo	4.304	4.196	-2,5%
No operativo	16	-179	-

Nota : p.p. puntos porcentuales

del Sur, Reino Unido, Australia, así como el negocio corporativo global. Este incremento fue parcialmente contrarrestado por una disminución del negocio de Reaseguro.

El resultado operativo fue de 4.196 millones de euros, 108 millones por debajo del obtenido el año anterior. Esta disminución se puede atribuir a una caída del resultado técnico, debido principalmente a unas pérdidas significativamente más altas por catástrofes naturales. Dichas pérdidas fueron compensadas, en parte, por una evolución positiva de los precios, un desarrollo favorable de la siniestralidad ocurrida en periodos anteriores y por la disminución de los gastos. Como resultado, el ratio combinado aumentó seis décimas, hasta el 97,8%. El resultado financiero operativo aumentó gracias a unos mayores ingresos por dividendos.

La crisis de deuda soberana europea y el deterioro de los mercados de valores tuvieron un efecto negativo en el resultado no operativo.

AVIVA

En mayo de 2011 Aviva redujo su participación en la compañía Delta Lloyd hasta el 42,7% del capital social (41,9% al 31 de diciembre de 2011), por lo que deja de tener la mayoría de los derechos de voto. En consecuencia, el Grupo ha

Primas y resultado en millones

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas (€)	10.761	11.195	4,0%
Primas (£)	9.205	9.750	5,9%
Ratio combinado (%)	97,1	96,8	-0,3 p.p.
Siniestralidad (%)	65,0	64,4	-0,6 p.p.
Gastos (%)	32,1	32,4	0,3 p.p.
Resultado (€)	643	699	8,8%
Resultado (£)	550	609	10,7%

Nota : p.p. puntos porcentuales

dejado de consolidar los resultados de Delta Lloyd en sus estados financieros. Los resultados de Delta Lloyd hasta la fecha de la transacción, así como los de años anteriores, han sido clasificados como operaciones discontinuadas y, por tanto, los datos de 2010 han sido reformulados.

Las primas No Vida del grupo ascendieron a 11.195 millones de euros en 2011, con un incremento del 4,0% respecto al ejercicio anterior (5,9% en moneda local), impulsadas por el aumento del volumen de negocio y por la subida de precios. En Reino Unido, su mayor mercado, las primas netas aumentaron un 8% en moneda local, mientras que en Europa y Norteamérica los crecimientos fueron del 5% y del 6%, respectivamente.

El resultado técnico mejoró gracias al aumento de los volúmenes de negocio y a una climatología más benigna en Europa. Como consecuencia, el ratio combinado de las operaciones continuadas se situó en el 96,8%, tres décimas inferior al de 2010. El resultado de las operaciones continuadas de los seguros Generales y de Salud ascendió a 609 millones de libras, un 10,7% más que el año anterior.

AXA

En el mes de mayo, AXA anunció la venta de sus negocios canadienses de Vida y de No Vida a Intact Financial Corporation, cuyo proceso finalizó en el mes de septiembre. Las operaciones afectadas por esta transacción han sido tratadas como operaciones discontinuadas y se han reformulado los datos de 2010.

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas	28.877	30.003	3,9%
Property-Casualty	26.141	27.212	4,1%
Seguro Internacional	2.736	2.791	2,0%
Ratio combinado P&C (%)	99,5	97,9	-1,6 p.p.
Siniestralidad (%)	71,7	70,9	-0,8 p.p.
Gastos (%)	27,8	27,0	-0,8 p.p.
Resultado	2.699	2.702	0,1%
Property-Casualty	2.222	2.288	3,0%
Seguro Internacional	477	414	-13,2%

Nota: p.p. puntos porcentuales

El incremento del volumen de primas del segmento *Property-Casualty* se debió principalmente al aumento de las tarifas. Los ingresos crecieron de forma significativa en Turquía y en México, así como la línea de negocio de Venta Directa. El seguro de Automóviles de particulares, que representa el 36% del segmento *Property-Casualty*, creció en todos los mercados menos en España.

Los ingresos del segmento “Seguro Internacional” crecieron un 2%, gracias a la positiva evolución de AXA Corporate Solutions, y concretamente al seguro Marítimo y de Aviación, contrarrestado parcialmente por el descenso de Responsabilidad Civil.

El ratio combinado del negocio *Property-Casualty* mejoró 1,6 puntos porcentuales fruto de la disminución de la siniestralidad y de los gastos. La mejora del ratio de siniestralidad estuvo influido por dos factores opuestos: por un lado, al descenso de 2,1 puntos en la siniestralidad del ejercicio, debido a los aumentos de tarifas y a una menor carga de catástrofes naturales, y por otro, al incremento de 1,5 puntos en el desarrollo de los pagos y reservas de siniestros ocurridos en años anteriores.

El resultado neto del Seguro Internacional decreció debido al empeoramiento del ratio combinado de AXA Corporate Solutions, que se situó en el 97,9%, un punto más que el año anterior.

ERGO

Las primas de los ramos No Vida aumentaron un 3,5% en 2011 y ascendieron a 12.402 millones de euros, con un crecimiento similar en el mercado local y en el negocio internacional. Respecto a este último, cabe destacar la buena evolución de sus operaciones

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas	11.982	12.402	3,5%
Salud	5.778	5.975	3,4%
Property-Casualty Alemania	3.008	3.087	2,6%
Internacional	2.378	2.428	2,1%
Seguro de viaje	427	485	13,7%
Seguro venta directa	391	427	9,1%
Ratio combinado P&C (%)	97,0	98,3	1,3 p.p.
Siniestralidad (%)	62,5	62,9	0,4 p.p.
Gastos (%)	34,5	35,4	0,9 p.p.

Nota: p.p. puntos porcentuales

en Polonia y la venta de su filial portuguesa. En cuanto a la evolución de los distintos segmentos operativos del grupo cabe destacar los siguientes aspectos:

- El segmento de **Salud** registró un aumento del 3,4% en el volumen de primas, con un incremento del 3,1% en Alemania, su principal mercado, gracias al buen comportamiento de la nueva producción. A principios de 2011 fue abolida la norma que establecía un período de espera de tres años para los ciudadanos que desearan optar por el sistema privado de salud en Alemania, lo que contribuyó de forma positiva al crecimiento. A finales de 2011 ERGO vendió sus participaciones en el negocio internacional de seguro de Salud a Munich Health Holding, otra compañía del grupo Munich Re.
- Los ingresos por primas del segmento **Property & Casualty en Alemania** se incrementaron un 2,6%. Un año más, el principal impulsor del crecimiento fue el negocio de riesgos Comerciales e Industriales. El resto de ramos también experimentaron subidas, a excepción del seguro de Accidentes.
- El volumen de primas del **seguro de Asistencia en viaje** registró un fuerte crecimiento del 13,7%.
- El segmento de **Venta Directa** registró un crecimiento del 9,1%, impulsado sobre todo por el ramo de Salud.
- Las primas No Vida del negocio **Internacional** aumentaron un 2,1% gracias al impulso de sus operaciones en Polonia.

GENERALI

El volumen de primas No Vida del grupo Generali registró una subida del 3,1% en 2011 gracias al crecimiento de todos sus mercados. El crecimiento del ramo de Automóviles se debió principalmente al aumento de la prima media, sobre todo en

Italia, Francia y Alemania, sus tres mayores mercados. En el resto de los ramos, el impulso vino del negocio en Francia, Europa Central y del Este, y América Latina.

En Italia, el motor de crecimiento fue el ramo de Automóviles, mientras que los seguros Comerciales e Industriales decrecieron, como consecuencia de la situación económica del país, de una estricta política de suscripción y del descenso de las pólizas colectivas de Salud. En Francia y Alemania las primas brutas tuvieron una evolución positiva tanto en Automóviles como en el resto de los ramos, destacando las líneas de Particulares. Las primas del seguro de Automóviles decrecieron en Europa Central y del Este debido a la fuerte competencia, en contraposición a un crecimiento del 12% en el resto de ramos. En el resto de Europa, el volumen de primas mostró un incremento global.

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas	22.090	22.765	3,1%
Ratio combinado (%)	98,8	96,5	-2,3 p.p.
Siniestralidad (%)	71,3	69,0	-2,3 p.p.
Gastos (%)	27,5	27,6	0,1 p.p.
Resultado	889	955	7,4%
Operativo	1.128	1.561	38,4%
No operativo	-239	-606	153,8%

Nota: p.p. puntos porcentuales

La contribución al crecimiento de los demás mercados fue positiva, muy especialmente en América Latina, donde se produjo un significativo incremento del 31,1%. Cabe destacar el comportamiento de los mercados argentino y mexicano.

El crecimiento del resultado operativo ha sido el más fuerte de los últimos tres ejercicios, con un alza del 38,4%, gracias a la significativa recuperación de los márgenes técnicos. La mejora del resultado técnico se debió, por un lado, a los efectos positivos de las políticas implementadas de tarificación y suscripción, y por otro, a un menor peso de los eventos catastróficos, que tuvieron un impacto para el grupo de aproximadamente 177 millones de euros (383 millones en 2010). Como consecuencia de estos efectos, se produjo una mejora de 2,3 puntos en el ratio combinado, que se situó en el 96,5%.

El resultado no operativo fue de -606 millones de euros, afectado por el deterioro del resultado de las inversiones debido a la extrema volatilidad de los mercados financieros. Por este motivo, el resultado del segmento No Vida en 2010 fue un 7,4% superior al del ejercicio anterior.

GROUPAMA

Las primas No Vida crecieron un 3,3% en 2011, hasta los 11.108 millones de euros. En el segmento **Patrimoniales y Responsabilidad** los principales motores del crecimiento fueron los seguros de particulares, sobre todo Automóviles y Hogar. En el negocio internacional el impulso vino de los mercados del sureste europeo (Italia, Grecia y Turquía).

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas	10.756	11.108	3,3%
Patrimoniales y RC	8.775	9.097	3,7%
Salud	1.981	2.011	1,5%
Ratio combinado (%)	104,9	97,4	-7,5 p.p.
Siniestralidad (%)	75,3	67,8	-7,5 p.p.
Gastos (%)	29,6	29,6	0,0 p.p.
Resultado Patrimoniales y RC	96	33	-65,6%

Nota: p.p. puntos porcentuales

El crecimiento del ramo de Salud en Francia se debió a la combinación de un aumento de la cartera y a la subida de tarifas. Los ingresos del ramo también tuvieron una evolución positiva en el negocio internacional.

El resultado antes de impuestos de la actividad **Patrimoniales y Responsabilidad** decreció de forma significativa, influido por los malos resultados financieros, ya que el resultado técnico mejoró considerablemente, gracias al descenso de la siniestralidad.

En Francia, el ratio de siniestralidad mejoró de forma significativa, después de los efectos que la tormenta invernal Xynthia tuvo en los resultados del ejercicio anterior, y se situó en el 67,7%, con un descenso de 9,7 puntos. El ratio de gastos se mantuvo estable. En el negocio internacional el resultado técnico también mejoró, con una bajada de 3,8 puntos en el ratio combinado, por una menor siniestralidad.

MAPFRE

El volumen de primas del grupo MAPFRE en 2011 se incrementó un 13,4%, gracias al dinamismo del seguro directo internacional y del reaseguro. En España, las primas mostraron un ligero decrecimiento del 0,6%. Destaca el crecimiento del seguro directo en América Latina, con un volumen de primas No Vida de 5.412 millones de euros y una subida del 34,4% respecto a 2010, impulsado por el fuerte aumento del negocio de Brasil, que consolida las actividades conjuntas con Banco do Brasil desde el mes de mayo.

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas	12.768	14.473	13,4%
Ratio combinado (%)	95,8	96,9	1,1 p.p.
Siniestralidad (%)	70,6	69,2	-1,4 p.p.
Gastos (%)	25,2	27,7	2,5 p.p.
Resultado	1.238	1.182	-4,5%

Nota : p.p. puntos porcentuales

El ratio de siniestralidad mejoró 1,4 puntos gracias a la evolución de la siniestralidad no catastrófica, lo que ha permitido absorber el efecto estimado de las catástrofes de Japón, Nueva Zelanda y Tailandia (1,8 p.p.) y los siniestros por meteorología en Asia, Oceanía y los Estados Unidos (1,4 p.p.).

Por el contrario, el ratio de gastos se incrementó 2,5 puntos derivado de la mayor contribución del negocio internacional y del crecimiento del negocio intermediado por corredores y nuevos canales. Como consecuencia de todo lo anterior, el ratio combinado aumentó 1,1 puntos y se situó en el 96,9%. A pesar de haber obtenido mayores ingresos financieros, el descenso del resultado técnico hizo que el resultado del negocio No Vida decreciera un 4,5%.

RSA

El volumen de primas brutas de RSA ascendió a 9.131 millones de libras en 2011, un 8,1% más que el año anterior, gracias a los acuerdos comerciales alcanzados en 2010 y al aumento de los precios en las renovaciones. El volumen (número) de pólizas decreció ligeramente, con descensos en el seguro de Automóviles de particulares en Reino Unido y en el mercado regional de empresas de tamaño medio. Esta evolución, se vio compensada con el crecimiento en los mercados emergentes, Canadá y líneas especiales. El descenso general por volumen (número de pólizas) fue contrarrestado por un beneficio en los tipos de cambio.

Primas y resultado en millones

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas (€)	9.876	10.485	6,2%
Primas (£)	8.448	9.131	8,1%
Ratio combinado (%)	96,4	94,9	-1,5 p.p.
Siniestralidad (%)	68,0	66,3	-1,7 p.p.
Gastos (%)	28,4	28,6	0,2 p.p.
Resultado (€)	554	704	27,0%
Resultado (£)	474	613	29,3%

Nota : p.p. puntos porcentuales

El grupo RSA logró también una mejora significativa de la rentabilidad, con fuertes aportaciones de todas las regiones. El resultado técnico aumentó un 58% hasta los 375 millones de libras, con un ratio combinado de 94,9%, que supone una mejora de 1,5 puntos.

Las grandes pérdidas representaron alrededor de 7 puntos sobre la siniestralidad, y fueron 55 millones de libras superiores al año anterior, a pesar de que el ejercicio 2010 incluía las pérdidas derivadas del terremoto de Chile. La mala climatología representó 2,4 puntos sobre la siniestralidad y, aunque mejoró respecto a la de 2010, fue peor de lo esperado, sobre todo en el segundo semestre del año, debido a las inundaciones en Dinamarca, Irlanda y Tailandia.

El resultado de las inversiones creció un 19%. Sin embargo, la partida de “otros movimientos” se incrementó un 72% debido al aumento de las amortizaciones y los costes de Solvencia II. Por todo lo anterior, el beneficio antes de impuestos fue de 613 millones de libras (704 millones de euros), un 29,3% superior al del ejercicio anterior.

ZURICH

Las primas No Vida suscritas por el grupo Zurich en 2011 ascendieron a 24.729 millones de euros, con un descenso del 1,4% respecto al ejercicio anterior. En dólares estadounidenses, moneda en la que el grupo presenta sus cuentas, las primas

Primas y resultado en millones

Principales indicadores	2010	2011	Variac.
Primas (€)	25.080	24.729	-1,4%
Primas (USD)	33.066	34.572	4,6%
Ratio combinado (%)	97,9	98,8	0,9 p.p.
Siniestralidad (%)	71,1	71,9	0,8 p.p.
Gastos (%)	26,8	26,9	0,1 p.p.
Resultado (€)	2.024	1.822	-10,0%
Resultado (USD)	2.668	2.547	-4,5%
Resultado operativo (€)	2.023	1.620	-19,9%
Resultado operativo (USD)	2.667	2.265	-15,1%

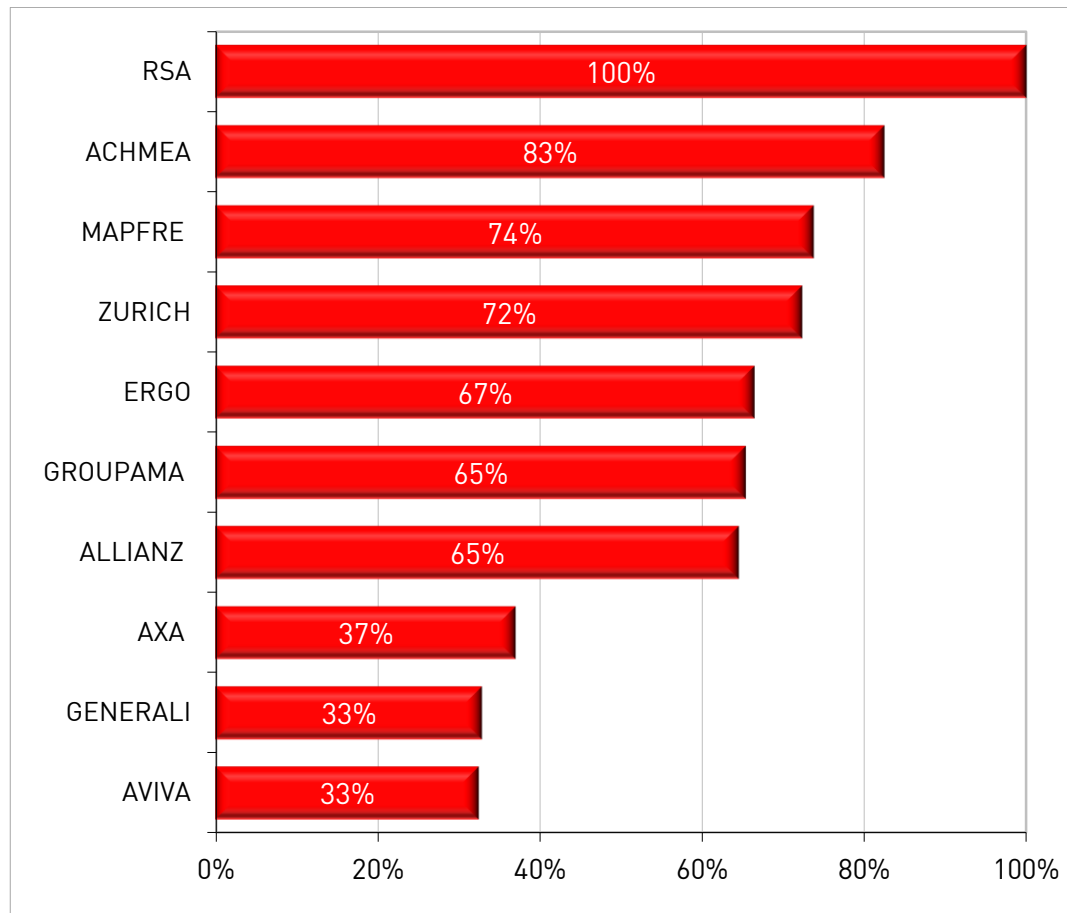
registraron un incremento del 4,6%. El crecimiento en moneda local estuvo impulsado por los mercados internacionales, principalmente América Latina y Asia-Pacífico, así como por determinados ramos en América del Norte y Europa. La prima media aumentó más de un 3%, sin afectar al nivel de retención de clientes, que mejoró ligeramente en comparación con 2010.

El ratio combinado se situó en el 98,8% con un deterioro de 0,9 puntos porcentuales respecto al ejercicio anterior. El ratio de siniestralidad subyacente continuó mejorando gracias a la aplicación de una política de suscripción más restrictiva en algunos segmentos, y compensó parcialmente las pérdidas derivadas de la frecuencia excepcional y de la gravedad de las grandes catástrofes, que ascendieron a 1.000 millones de dólares. Esta cifra incluye las inundaciones de Australia, los terremotos de Nueva Zelanda, el terremoto y posterior tsunami en Japón, el huracán Irene en Estados Unidos y las inundaciones en Tailandia, así como otros eventos relacionados con el clima en todas las regiones. El ratio de gastos se mantuvo estable, con un ligero incremento de una décima.

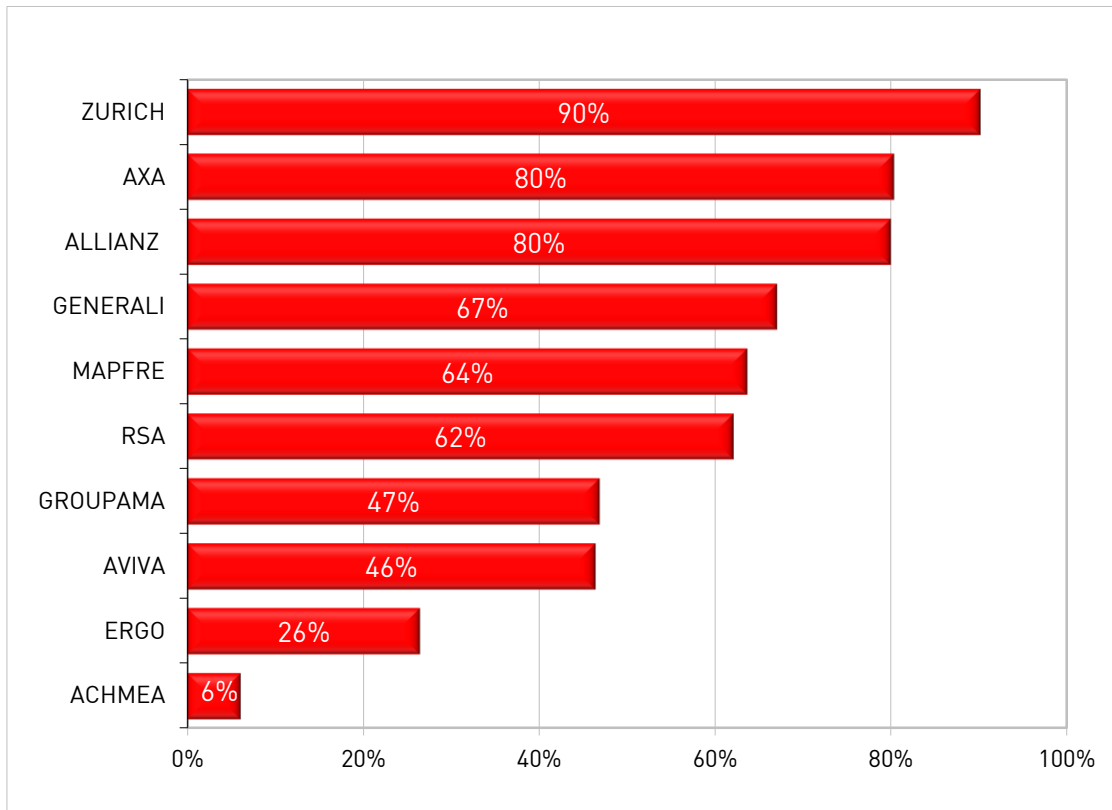
El empeoramiento del resultado técnico, unido a una disminución en los ingresos de las inversiones dio lugar a un descenso del resultado operativo del -15,1% en dólares. Un mejor resultado de las inversiones no incluidas en el resultado operativo del negocio compensó parcialmente dicha disminución y dio lugar a un resultado neto de 2.547 millones de dólares, un 4,5% inferior al del ejercicio 2010.

Anexo 1. Participación del negocio No Vida

Participación del negocio No Vida sobre las primas totales



Participación del negocio No Vida en el exterior



Anexo 2. Solvencia

Como complemento a los datos sobre el negocio No Vida, se ha considerado interesante añadir información sobre el nivel de solvencia. Es importante advertir:

- Ergo no publica el ratio de solvencia del grupo porque al ser parte del grupo Munich Re es este último el que está sujeto a presentar dicha información a nivel de grupo. Por este motivo, se muestra el dato de todas las compañías del ranking, a excepción de Ergo.
- La información se refiere al nivel de solvencia de la totalidad de operaciones de cada grupo.
- La información no es homogénea, pues la forma específica de determinar el capital regulatorio depende de la normativa establecida en cada país.

El dato mostrado mide el número de veces que el grupo cumple el capital de solvencia obligatorio. En 2011, los grupos aseguradores europeos que forman parte del estudio siguen estando bien capitalizados. Cuatro de ellos han incrementado su nivel de solvencia y en los cinco restantes el ratio ha descendido, pero siguen manteniendo niveles adecuados.

MAYORES GRUPOS ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA 2011		
Nivel de solvencia		
Grupo	2010	2011
MAPFRE	2,86	2,87
ZURICH	2,32	2,42
ACHMEA	2,20	2,04
RSA	2,30	2,00
AXA	1,82	1,88
ALLIANZ	1,73	1,79
AVIVA	1,60	1,30
GENERALI	1,32	1,17
GROUPAMA	1,30	1,07
