

Ranking dos maiores grupos seguradores europeus não vida 2014



APRESENTAÇÃO

Esta é a décima primeira edição do “Ranking dos maiores grupos seguradores europeus Não Vida” que a FUNDACIÓN MAPFRE publica, que desta vez corresponde ao exercício 2014. Como nos anos anteriores, a classificação foi feita em função do volume de prêmios brutos (seguro direto mais resseguro aceito) que cada um dos grupos faturou em 2014 nesse segmento de negócio procedente de todos os países onde atuam. Não estão incluídos os grupos cuja atividade principal é o resseguro.

Depois de vários anos fazendo parte deste estudo, nesta edição se excluiu o grupo holandês Achmea (antigo Eureko) pela especificidade da composição de seu negócio com relação aos demais grupos. Do volume de prêmios Não Vida do Achmea, 77% procedem do seguro de Saúde na Holanda, um país onde as empresas seguradoras privadas gerenciam a cobertura do Sistema Público de Saúde. Para as demais seguradoras, estes faturamentos não são majoritários. Em 2014 o Achmea faturou 17,293 bilhões de euros em prêmios Não Vida.

Millions of euros

EUROPE'S LARGEST NON-LIFE INSURANCE GROUPS IN 2014							
Ranking by gross premium volume							
N o.	Group	Country	Non-Life premiums		% Δ	Combined Ratio ^(*) %	
			2013	2014		2013	2014
1	ALLIANZ	Germany	46,579	48,322	3.7	94.3	94.3
2	AXA	France	32,002	32,872	2.7	96.6	96.9
3	ZURICH ^(**)	Switzerland	27,397	27,558	0.6	98.0	97.3
4	GENERALI	Italy	20,940	20,617	-1.5	95.6	93.8
5	MAPFRE	Spain	16,278	16,409	0.8	96.1	95.7
6	TALANX	Germany	15,412	15,845	2.8	97.1	97.9
7	ERGO	Germany	11,316	11,291	-0.2	96.7	95.2
8	AVIVA	United Kingdom	11,012	11,141	1.2	97.3	95.7
9	COVÉA	France	10,750	11,171	3.9	100.0	98.3
10	RSA	United Kingdom	10,748	10,310	-4.1	99.6	98.8

Total Top 5	143,196	145,778	1.8
Total Top 10	202,435	205,537	1.5

Source: FUNDACIÓN MAPFRE. Prepared internally based on consolidated financial statements (under IFRS criteria)

^(*) Combined Ratio is the one submitted by each company in its annual report. If the Non-Life and Health ratios are given separately, we have used the Non-Life ratio. Covéa submits the combined ratio for the group in France

^(**) Farmers premiums not included

COMENTÁRIOS SOBRE O RANKING

Em 2014 os prêmios Não Vida do seguro mundial registraram um crescimento de 2,9%, taxa ligeiramente superior à do exercício anterior, graças ao maior vigor dos mercados avançados. O crescimento dos mercados emergentes continua sendo significativo, embora menor que em anos anteriores [1]. As condições de mercado continuam sendo de forte concorrência, o que, somado às baixas taxas de juros, aos movimentos de taxa cambial e às modestas taxas de crescimento econômico, não tem favorecido a materialização de um crescimento maior. Foi neste contexto que atuaram os 10 grandes grupos seguradores europeus de Não Vida em 2014, com desigual comportamento no que se refere ao faturamento, alcançando conjuntamente um volume de prêmios de 205,537 bilhões de euros, que representa um aumento de 1,5% em relação a 2013. Sete grupos cresceram em relação ao exercício anterior e três mostraram decréscimos nos prêmios.

A **Allianz** continua encabeçando o ranking, seguida do Axa, Zurich e Generali, que mantêm a mesma posição que no ano anterior. A mudança introduzida nesta edição do ranking, ou seja, a não-inclusão do Achmea, fez com que os demais grupos avançassem uma posição. Assim, a MAPFRE sobe para a quinta posição, seguido do Talanx, Ergo e Aviva. O francês Covéa entra para a classificação em nono lugar e a queda de prêmios do RSA posiciona este grupo em décimo lugar.

A soma do resultado Não Vida de oito dos dez grupos que compõem o ranking [2] cresceu 6,6%, graças ao extraordinário crescimento de seis dos grupos, o que compensou a queda das seguradoras com maiores resultados, Allianz e Axa. O resultado técnico, medido por meio do índice combinado, melhorou em sete dos grupos, permaneceu invariável na Allianz e piorou no caso do Axa e Talanx.

Millions of euros

Non-Life result ^(*) 2013/2014					
Group	2013	% Premiums	2014	% Premiums	% change 2014 / 2013
ALLIANZ	5,563	12%	4,976	10%	-10.6
AXA	3,315	10%	2,996	9%	-9.6
ZURICH	2,357	9%	2,631	10%	11.6
GENERALI	1,513	7%	1,662	8%	9.8
MAPFRE	1,194	7%	1,332	8%	11.6
COVÉA	651	6%	1,289	12%	98.0
AVIVA	568	5%	946	8%	66.5
RSA	-239	-	75	1%	-
TOTAL	14,922		15,907		6.6

Source: FUNDACIÓN MAPFRE. Prepared internally based on annual reports.

(*) Result before tax and minority interest

A **Allianz** faturou 48,322 bilhões de euros em prêmios Não Vida em 2014, com um aumento de 3,7%, que supera a taxa de crescimento do mercado global (2,9%). O impulso procede claramente do incremento do tamanho da carteira, que foi parcialmente neutralizado pelo impacto negativo da taxa cambial que sofreu com a depreciação do dólar australiano, do peso argentino e da lira turca frente ao euro, embora isso tenha se compensado com os efeitos positivos da libra esterlina. Cabe destacar o aumento das vendas para particulares no negócio de Autos em países como Reino Unido, Alemanha, Ásia-Pacífico e Austrália. O resultado operacional foi impulsionado pelo forte crescimento dos prêmios pagos e por um índice combinado estável. As perdas significativamente menores com as catástrofes naturais compensaram em parte o impacto maior de grandes sinistros e uma contribuição menor no exercício por parte do resultado da sinistralidade declarada em anos anteriores. Não obstante, o benefício se reduziu por um efeito extraordinário não operacional proveniente da atualização de pensões intersegmentos.

No caso do **Axa**, o faturamento por prêmios Não Vida aumentou 2,7%, chegando a 32,872 bilhões de euros. As linhas pessoais cresceram principalmente na França, Suíça e no negócio de venda direta. O seguro de Automóveis cresceu como resultado do aumento de tarifas e de maiores volumes no negócio de venda direta e no mercado asiático, em contraposição a um menor volume de negócio na região do Mediterrâneo e da América Latina. As linhas comerciais cresceram devido ao aumento de tarifas em todos os ramos e ao crescimento de carteira nos mercados de alto crescimento. Os prêmios brutos do segmento Internacional também registraram crescimentos (5,5%). A contribuição para o resultado de alguns mercados foi negativa devido, entre outros motivos, a um menor resultado técnico, por uma maior sinistralidade derivada dos sinistros ocorridos no ano, sobretudo com as maiores cargas por catástrofes naturais (chuva de granizo Ela na Europa, o furacão Odile no México), assim como pela queda no desenvolvimento dos pagamentos e reservas de sinistros ocorridos em anos anteriores.

Os prêmios brutos da divisão de seguros Gerais da **Zurich** aumentaram 0,6%, chegando a 27,558 bilhões de euros. Em dólares norte-americanos, moeda em que a Zurich apresenta suas contas, os prêmios diminuíram 0,3%. Esta queda foi o resultado de um crescimento nos mercados prioritários do grupo, que foi neutralizado por uma diminuição na América do Norte. Na segunda metade do ano, a Zurich completou a venda de seu negócio minoritário de seguros Gerais na Rússia. Por outro lado, o lucro aumentou 10,3%, impulsionado pela melhora do resultado técnico, graças à queda do índice de sinistralidade, influenciado, entre outros motivos, pela ausência de grandes catástrofes e de perdas relacionadas com o clima.

Os prêmios emitidos brutos de Não Vida do grupo **Generali** subiram para 20,617 bilhões de euros, o que representa um ligeiro decréscimo de 1,5% em relação ao exercício anterior. O ramo Automóveis cresceu de forma moderada nos mercados emergentes e na Alemanha, o que compensou

parcialmente a queda dos mercados mais afetados pela atual situação macroeconômica. Os demais ramos Não Vida se mantiveram estáveis, graças ao comportamento positivo das linhas comerciais e industriais. O resultado antes dos impostos registrou um aumento significativo de 9,8%, graças à melhora do resultado técnico. O índice combinado diminuiu cerca de dois pontos percentuais devido a um menor índice de sinistralidade por um menor impacto dos riscos catastróficos. O índice de gastos permaneceu invariável.

A **MAPFRE** faturou um volume de prêmios Não Vida de 16.409 milhões de euros em 2014, com uma ligeira subida de 0,8% em relação ao exercício anterior. O crescimento do seguro na Espanha, América Latina e EUA permitiu neutralizar o efeito da intensa concorrência no seguro de empresas e no resseguro. No último trimestre do exercício se destaca o aumento da emissão na Espanha e América do Sul, o efeito positivo da taxa de câmbio no negócio denominado em dólares norte-americanos e a renovação de grandes contas no negócio de Global Risks na Europa, que compensaram o menor volume em resseguro por diferenças temporais de emissão, e no Brasil, devido ao aumento da concorrência e à desaceleração econômica. A melhora do resultado técnico, graças a uma importante melhora do índice de gastos no Brasil e no negócio ressegurador, somada a maiores receitas financeiras, favoreceram um crescimento de 11,6% no resultado de Não Vida. Os prêmios Não Vida das diferentes divisões do grupo **Talanx** alcançaram em 2014 a cifra de 15,845 bilhões de euros, 2,8% maior que a do ano anterior. O ramo Industrial registrou um crescimento de prêmios, devido principalmente ao aumento do volume das receitas no negócio internacional. O negócio de particulares na Alemanha se mantém estável. O negócio Internacional de particulares cresceu impulsionado pelos principais mercados estratégicos, como Brasil, México, Polônia e Turquia. Os prêmios brutos do resseguro Não Vida subiram ligeiramente, apesar de uma política de subscrição mais seletiva.

O alemão **Ergo** faturou 11,291 bilhões de euros em prêmios Não Vida em 2014, com uma leve queda de 0,2% em relação a 2013. Os crescimentos em prêmios dos segmentos de Venda direta e Internacional não compensaram as quedas do negócio doméstico de Property & Casualty, de Saúde e de Assistência em viagem.

A valorização da libra frente ao euro favoreceu que os prêmios Não Vida da **Aviva** crescessem 1,2% em euros, frente a uma queda de 4,5% em moeda local, devido principalmente às vendas menores no Reino Unido e na Irlanda. O resultado operacional se manteve praticamente invariável, com um bom resultado técnico, o que compensou os menores rendimentos dos investimentos. O índice combinado decresceu 1,6 ponto percentual, chegando a 95,7%, devido principalmente a um sólido resultado no Reino Unido e na Irlanda. O impulso desta melhora teve origem na combinação de vários fatores: uma rigorosa política de subscrição, uma boa gestão dos gastos e um desenvolvimento positivo dos pagamentos e reservas de sinistros ocorridos em anos anteriores. O lucro antes dos impostos das operações continuadas

subiu a 946 milhões de euros (759 milhões de libras), o que representa um significativo aumento de 66,5%. O volume de prêmios Não Vida do grupo **Covéa** mostrou uma alta de 3,9%, chegando a 11,171 bilhões de euros. O resultado do negócio de Não Vida aumentou de forma extraordinária, atingindo 1,289 bilhões de euros, o que representa uma elevação de 98,0%. O ano se caracterizou pelo excelente desempenho da gestão financeira e um índice combinado 1,7 ponto percentual inferior ao de 2013.

As receitas por prêmios do **RSA** caíram 4,1% (-9,4% em libras). Esta queda está relacionada aos desinvestimentos do grupo, ao seu plano de ação da carteira de negócios e às condições competitivas do mercado. Durante 2014 o grupo firmou acordos para vender sua filial na China e suas operações em Cingapura, Hong Kong e Itália e completou a venda de seus negócios nos países bálticos e na Polônia. O resultado líquido antes dos impostos foi positivo, 75 milhões de euros, frente às perdas sofridas em 2013 (-239 milhões de euros). ■

Grupo	% Índice de sinistralidade		% Índice de gastos		% Índice combinado	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
GENERALI	68,5	66,7	27,1	27,1	95,6	93,8
ALLIANZ	65,9	66,0	28,4	28,3	94,3	94,3
ERGO	60,7	58,6	36,0	36,6	96,7	95,2
MAPFRE	67,0	68,0	29,1	27,7	96,1	95,7
AVIVA(*)	64,5	64,0	32,8	31,7	97,3	95,7
AXA	70,1	70,9	26,5	26,0	96,6	96,9
ZURICH	68,3	66,8	29,7	30,5	98,0	97,3
TALANX	70,8	70,8	26,3	27,1	97,1	97,9
COVÉA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	100,0	98,3
RSA	69,5	68,3	29,9	30,5	99,4	98,8

Fonte: FUNDACIÓN MAPFRE. Elaboração própria a partir dos relatórios anuais

Nota: Ordenado pelo índice combinado 2014, em ordem crescente

(*) Operações continuadas

ASPECTOS METODOLÓGICOS

- Para a elaboração do ranking, levou-se em conta o volume de prêmios brutos (seguro direto mais resseguro aceito) dos ramos Não Vida. Convém esclarecer que no ranking não constam os prêmios de Saúde que estão alocados ao ramo de Vida [3], mas sim os que estão classificados em Não Vida ou que estejam expressamente diferenciados.
- Não se incluem neste ranking os grupos cuja atividade principal seja o Resseguro. Mantém-se o critério de incluir os prêmios de resseguro aceito nos grupos com filiais resseguradoras, mas apenas quando esta atividade não for a principal.
- Os dados dos resultados se referem ao segmento Não Vida, antes dos impostos e minoritários.
- No relatório usa-se a expressão “resultado operacional” para aludir ao resultado proveniente do negócio segurador, incluindo o resultado dos investimentos associados ao negócio. As perdas ou ganhos procedentes de outros investimentos se incluem no “resultado não operacional”.
- Para efeitos comparativos, foram atualizados os valores de receitas e resultados de 2013 publicados pelos grupos seguradores em seus relatórios anuais de 2014.
- Taxa de câmbio média utilizada [4]:

DIVISA	2013	2014
Libra esterlina (GBP)	1,176	1,246
Dólar (USD)	0,752	0,758

[1] Swiss Re. Sigma n° 4/2015

[2] A segmentação dos grupos Ergo e Talanx não permite calcular o resultado dos ramos Não Vida

[3] De forma global, quando o seguro de Saúde gera provisões matemáticas, o ramo é classificado junto com o de Vida

[4] Cotação direta