

FUNDACIÓN MAPFRE

RANKING DE LOS MAYORES GRUPOS
ASEGURADORES EUROPEOS
NO VIDA 2010

Instituto de Ciencias del Seguro

Junio de 2011

Sumario:

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

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

©2011, 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 séptima edición del “Ranking de los mayores grupos aseguradores europeos No Vida 2010”. La clasificación se ha hecho en función del volumen de primas que cada uno de los grupos ingresó en 2010 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.

Millones de euros

MAYORES GRUPOS ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA 2010								
Ranking por Volumen de primas brutas								
Nº	Grupo	País	Primas No Vida		% Δ	Ratio Combinado ¹ %		Rank 2009
			2009	2010		2009	2010	
1	ALLIANZ	Alemania	42.523	43.895	3,2	97,4	97,2	1
2	AXA	Francia	29.015	30.314	4,5	99,0	99,1	2
3	ZURICH	Suiza	24.534	25.080	2,2	96,8	97,9	3
4	GENERALI	Italia	21.636	22.090	2,1	98,3	98,8	4
5	EUREKO	Holanda	14.647	16.281	11,2	95,9	95,7	5
6	MAPFRE	España	11.900	12.768	7,3	95,7	95,8	6
7	AVIVA	Reino Unido	11.207	12.239	9,2	99,0	96,8	8
8	ERGO	Alemania	11.182	11.982	7,2	93,5	97,0	9
9	GROUPAMA	Francia	10.331	10.756	4,1	105,9	104,9	10
10	RSA	Reino Unido	8.706	9.876	13,4	94,6	96,4	-

Total 5 primeros	132.354	137.659	4,0
Total 10 primeros	185.681	195.280	5,2

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. 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. Por otro lado, debido a la nueva configuración de sus segmentos operativos, el grupo Talanx no publica el volumen total de primas No Vida, motivo por el cual no figura en esta edición del Ranking.
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 que figura en algunos cuadros 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 2009 publicados por los grupos aseguradores en sus informes anuales de 2010.
8. Tipo de cambio medio utilizado:

EURO/1 UNIDAD	2009	2010
Libra esterlina (GBP)	1,124	1,169
Dólar (USD)	0,718	0,758

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.

3. Comentarios generales

Algunos aspectos a destacar del ranking 2010 son:

- Desde el punto de vista económico, el año estuvo marcado por una moderada recuperación de las economías más avanzadas y por un fuerte dinamismo de las economías emergentes. En este contexto, los diez grupos aseguradores europeos que componen este ranking afianzaron su recuperación, mostrando todos ellos crecimientos en los ingresos por primas y unos excelentes resultados.
- El aumento del volumen de primas se debió, por lo general, al crecimiento de las carteras, al fortalecimiento de los precios, y a los mayores ingresos procedentes del negocio internacional. Según se desprende de los informes de las propias aseguradoras, el segmento de particulares mostró mejor comportamiento que el de empresas, más afectado este último por políticas de suscripción más estrictas. Respecto a los mercados internacionales, los de América Latina y Asia registraron crecimientos significativos, de dos dígitos en algunos casos, que contrastan con las subidas más moderadas en los mercados domésticos y en Europa.
- El ramo de Automóviles sigue siendo el más afectado por la situación de intensa competencia y los efectos de la crisis económica.
- La mala climatología que afectó a Europa y el importante número de catástrofes naturales —especialmente los terremotos de Chile y Nueva Zelanda, y la tormenta invernal Xynthia—, fueron algunas de las causas del empeoramiento del ratio de siniestralidad y como consecuencia, del ratio combinado. En este punto, hay que destacar la importante labor realizada por la industria aseguradora y reaseguradora, contribuyendo con su actividad a mitigar los efectos que producen las catástrofes naturales, que cada año van aumentando el número de víctimas y de daños materiales.

En 2010, los ingresos por primas de los diez mayores grupos aseguradores europeos del segmento No Vida ascendieron a 195.280 millones de euros, con un incremento del 5,2% sobre las primas emitidas el ejercicio anterior. Los cinco primeros grupos acumularon el 70% de las primas, sin que haya variado la posición de ninguno de ellos respecto al ranking de 2009. Por séptimo año consecutivo Allianz ocupa la primera posición, con un volumen de primas de 43.895 millones de euros y una cuota, sobre el volumen de ingresos de los diez grupos, del 22,5%.

En esta edición del Ranking no ha sido posible obtener el volumen total de primas No Vida del grupo Talanx² (ocupaba el séptimo lugar en 2009), motivo por el cual no figura en la clasificación. Como consecuencia, se han producido varios movimientos en las cuatro últimas posiciones: ascenso de un puesto de los grupos

² Ver aspectos metodológicos.

Aviva, Ergo y Groupama e incorporación de RSA a la décima posición. Sin el cambio mencionado, el ranking hubiera permanecido invariable.

Todos los grupos aumentaron su volumen de primas, destacando las subidas de RSA (13,4%) y Eureka (11,2%). En el caso del grupo inglés, hubo varios factores que influyeron en dicha subida: las nuevas adquisiciones, el incremento del volumen de negocio y de los precios, y el efecto positivo de los tipos de cambio. En el caso de Eureka, el impulso provino del ramo de Salud, debido en gran medida al incremento de las aportaciones del Estado holandés ante la previsión de una mayor siniestralidad del seguro básico de Salud.

El ratio combinado empeoró en seis de los diez grupos, debido en la mayoría de los casos al aumento de la siniestralidad como consecuencia de la mala climatología que afectó a Europa el pasado ejercicio y por la ocurrencia de catástrofes naturales. En algunos grupos, este efecto estuvo compensado por la subida de tarifas o por unos mejores resultados técnicos en los mercados internacionales. El ratio de gastos aumentó en cinco grupos y descendió en los otros cinco.

Grupo	% Ratio de siniestralidad		% Ratio de gastos		% Ratio combinado	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
EUREKO	67,8	68,1	28,1	27,6	95,9	95,7
MAPFRE	70,8	70,6	24,9	25,2	95,7	95,8
RSA	65,0	68,0	29,6	28,4	94,6	96,4
AVIVA	66,7	64,5	32,3	32,3	99,0	96,8
ERGO	59,8	62,5	33,7	34,5	93,5	97,0
ALLIANZ	69,5	69,1	27,9	28,1	97,4	97,2
ZURICH	70,9	71,1	25,9	26,8	96,8	97,9
GENERALI	71,1	71,3	27,2	27,5	98,3	98,8
AXA	70,9	71,1	28,1	28,0	99,0	99,1
GROUPAMA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	105,9	104,9

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

Nota: ordenado por el ratio combinado 2010, en orden ascendente

El año 2010 fue el segundo con mayor número de catástrofes naturales desde 1980, especialmente terremotos, como los de Haití, Chile, China y Nueva Zelanda, los cuales causaron enormes pérdidas económicas y de vidas humanas. Respecto a los daños asegurados³, el siniestro más costoso fue el terremoto de Chile (27 de febrero), que ascendió a 8.000 millones USD, seguido del terremoto de Nueva Zelanda (4 de septiembre), con un coste superior a los 4.000 millones USD. Los

³ Fuente: Swiss Re. *Sigma* 1/2011

grupos afectados por el terremoto de Chile, ya sea como aseguradores directos o reaseguradores, han sido Allianz, Generali, MAPFRE, RSA y Zurich.

En Europa, el evento más costoso para la industria aseguradora fue la tormenta invernal Xynthia, que azotó Francia y el noroeste de Europa en febrero, y cuyos daños ascendieron a 2.700 millones USD. Las inundaciones estivales en Francia y en Europa Central y del Este provocaron daños adicionales. Además, la ola de frío que afectó a Europa a finales de año tuvo un coste de 262 millones USD para el seguro.

Después del descenso casi generalizado de los resultados en 2008, en 2010 continúa la mejoría iniciada el ejercicio anterior, con crecimientos en casi todos los grupos a excepción de Aviva y RSA. En el caso de Aviva, la causa fue la disminución de los rendimientos de las inversiones a largo plazo, reflejo de una pequeña reducción en los niveles de activos promedio en comparación con el año anterior. El resultado de RSA decreció debido al empeoramiento del resultado técnico.

A falta del resultado del grupo Ergo⁴, la suma de los resultados del resto de grupos aseguradores fue de 13.531 millones de euros, que supone una subida del 3,4% respecto al ejercicio 2009. Esta mejoría se debió principalmente a una mayor rentabilidad de las inversiones combinado con un menor deterioro de los activos.

Millones de euros

Resultado No Vida ¹ 2009-2010			
Grupo	2009	2010	% Var. 2010/2009
ALLIANZ	4.142	4.320	4,3
AXA	2.692	2.905	7,9
ZURICH	1.878	2.028	8,0
MAPFRE	1.149	1.223	6,4
GENERALI	841	889	5,8
AVIVA	1.078	852	-21,0
EUREKO	601	663	10,3
RSA ²	623	554	-11,0
GROUPAMA ³	88	96	9,1
TOTAL	13.092	13.531	3,4

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

4. Comentarios por Grupos

ALLIANZ

El grupo Allianz ingresó 43.895 millones de euros en primas No Vida en 2010, lo que supone un crecimiento del 3,2% respecto al año anterior. De este aumento, 1.356 millones corresponden al efecto positivo de la

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas	42.523	43.895	3,2%
Ratio combinado (%)	97,4	97,2	-0,2 p.p.
Siniestralidad (%)	69,5	69,1	-0,4 p.p.
Gastos (%)	27,9	28,1	0,2 p.p.
Resultado	4.142	4.320	4,3%
Operativo	4.064	4.304	5,9%
No operativo	78	16	-79,5%

Nota: p.p. puntos porcentuales

conversión a euros de moneda extranjera, principalmente del dólar australiano, del dólar estadounidense y del real brasileño. Descontando este efecto, los ingresos se mantuvieron casi sin cambios. Los mercados más dinámicos fueron Australia, América del Sur y el negocio de Asistencia en viaje, mientras que los mercados de Alemania, Estados Unidos e Italia mostraron decrecimientos en los ingresos por primas.

En América del Sur todos los países contribuyeron positivamente al incremento de primas, en particular Brasil. En Australia, el crecimiento se debió en primer lugar al negocio de particulares, seguido del aumento de tarifas, que comenzaron a aplicarse ya en 2009 en la mayoría de las líneas de negocio.

La disminución de los ingresos por primas en Alemania se debió principalmente al ramo de Automóviles, en parte debido a una política de suscripción más selectiva en la cartera de flotas y a las menores renovaciones en el segmento de automóviles de particulares. En general, los ingresos se vieron afectados por la continuación de las condiciones de mercado blando en Alemania en todas las líneas de negocio.

En Italia, donde las condiciones del mercado continuaron siendo difíciles, las primas brutas disminuyeron un 4,6%, reflejo de una estricta limpieza de la cartera y del impacto negativo de la recesión en la actividad comercial. En el mercado estadounidense el descenso en el volumen de primas se produjo en todas las líneas de negocio, principalmente en los seguros de cosechas.

El ratio combinado se situó en el 97,2% frente al 97,4% del año anterior, gracias a una disminución del ratio de siniestralidad y a un ligero incremento del ratio de gastos. Esta mejoría del resultado técnico se debió al fortalecimiento de los precios en los principales mercados, a la fuerte recuperación del negocio del seguro de crédito y a un resultado más favorable de la siniestralidad derivada de los siniestros ocurridos el año anterior. Por el contrario, se registraron mayores pérdidas por catástrofes naturales, cuyo impacto fue inusualmente alto.

El resultado financiero mejoró por una mayor rentabilidad de las inversiones en combinación con un menor deterioro de los activos.

Debido a la aportación positiva del resultado técnico y del resultado financiero, el resultado del segmento No Vida creció un 4,3%, hasta los 4.320 millones de euros.

AVIVA

El volumen de primas No Vida del grupo ascendió a 12.239 millones de euros en 2010, con un incremento del 9,2% respecto al ejercicio anterior (5% en moneda local). En los dos últimos años Aviva tuvo que tomar decisiones difíciles para alejarse de negocios no rentables,

particularmente en Reino Unido. Esto significa, que a partir de una base sólida el grupo está creciendo en un mercado que muestra algunos signos de mejora. Cabe destacar la fortaleza de su negocio de bancaseguros, con nuevos acuerdos alcanzados en 2010 con Santander y Royal Bank of Scotland.

En Reino Unido, las primas aumentaron un 5% en moneda local, mostrando crecimientos durante los cuatro trimestres del ejercicio. En Canadá, su segundo mayor mercado No Vida, la decisión de abandonar negocios no rentables dio lugar a un ligero descenso del volumen de primas.

El resultado operativo de los seguros Generales y de Salud ascendió a 1.050 millones de libras (1.228 millones de euros), un 9,4% más que el año anterior. El resultado técnico mejoró gracias a la mejora de la rentabilidad del año en curso en Reino Unido y una más favorable evolución de la siniestralidad en Canadá. El ratio combinado descendió más de dos puntos, hasta el 96,8%, gracias a la mejora del ratio de siniestralidad.

Los rendimientos de las inversiones a largo plazo disminuyeron, reflejo de una pequeña reducción en los niveles de activos promedio en comparación con el año anterior.

AXA

El volumen de primas del segmento **Property-Casualty** aumentó un 4,9% gracias sobre todo al crecimiento del negocio de particulares en Reino Unido, Irlanda y Francia por el efecto simultáneo del incremento de las tarifas y del crecimiento

de la nueva producción. Los ingresos por primas en las líneas Comerciales decrecieron, especialmente en los ramos distintos de Automóviles, en un entorno de mercado blando y por la estrategia del grupo de abandonar las carteras no

Primas y resultado en millones

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas (€)	11.207	12.239	9,2%
Primas (£)	9.968	10.469	5,0%
Ratio combinado (%)	99,0	96,8	-2,2 p.p.
Siniestralidad (%)	66,7	64,5	-2,2 p.p.
Gastos (%)	32,3	32,3	0,0 p.p.
Resultado (€)	1.078	852	-21,0%
Resultado (£)	959	729	-24,0%
Resultado operativo (€)	1.079	1.228	13,7%
Resultado operativo (£)	960	1.050	9,4%

Nota: p.p. puntos porcentuales

Resultado operativo: tras ajustes por partidas no operativas

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas	29.015	30.314	4,5%
Property-Casualty	26.291	27.578	4,9%
Seguro Internacional	2.724	2.736	0,4%
Ratio combinado (%)	99,0	99,1	0,1 p.p.
Siniestralidad (%)	70,9	71,1	0,2 p.p.
Gastos (%)	28,1	28,0	-0,1 p.p.
Resultado	2.692	2.905	7,9%
Property-Casualty	2.219	2.428	9,4%
Seguro Internacional	473	477	0,8%

Nota: p.p. puntos porcentuales

rentables. Por otro lado, los ingresos del segmento “Seguro **Internacional**” se mantuvieron estables.

El ratio combinado del negocio *Property-Casualty* empeoró una décima, hasta el 99,1%, resultado de un alza de 0,2 puntos en el ratio de siniestralidad y una disminución de 0,1 puntos en el ratio de gastos. El aumento del ratio de siniestralidad se debió a la combinación de dos factores: el descenso de la siniestralidad “ocurrida” en el año, después de los aumentos de tarifas y de una menor carga de catástrofes naturales, y un desarrollo menos positivo de los pagos y reservas de siniestros ocurridos en años anteriores.

El resultado neto del Seguro Internacional permaneció estable.

ERGO

Para ERGO, el ejercicio 2010 se caracterizó por la aplicación de una nueva estrategia de marca: a partir de esa fecha, los productos de Vida y de *Property & Casualty* se comercializan en Alemania bajo el nombre de ERGO. Esta estrategia se

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas	11.182	11.982	7,2%
Salud	5.424	5.778	6,5%
Property-Casualty Alemania	2.991	3.008	0,6%
Internacional	2.026	2.378	17,4%
Seguro de viaje	387	427	10,1%
Seguro venta directa	354	391	10,3%
Ratio combinado P&C (%)	93,5	97,0	3,5 p.p.
Siniestralidad (%)	59,8	62,5	2,7 p.p.
Gastos (%)	33,7	34,5	0,8 p.p.

Nota: p.p. puntos porcentuales

complementará con la integración de los negocios de Salud bajo la marca DKV y las actividades de Defensa Jurídica bajo el nombre DAS. La marca ERV continuará representando a los negocios de seguros de Viaje.

Las primas del conjunto de los ramos No Vida aumentaron un 7,2% en 2010 gracias a un moderado crecimiento en el mercado local y a un comportamiento mucho más dinámico del negocio internacional. A continuación se comenta la evolución de los distintos segmentos operativos del grupo:

- **Salud** registró un aumento del 6,5% en las primas totales. En Alemania, el crecimiento se debió a los ajustes de prima de cartera en respuesta al incremento de los precios sanitarios. La nueva producción creció un 28,8% y los ingresos por primas del negocio internacional aumentaron un 9,8%.
- Los ingresos por primas del segmento **Property & Casualty en Alemania** se incrementaron un 1%, con comportamientos diferentes según los ramos: el principal impulsor del crecimiento fue el negocio de riesgos Comerciales e Industriales; el seguro de Automóviles registró un ligero aumento del 1,5% después de varios años de dificultades; y los seguros de Accidentes personales y de Defensa jurídica experimentaron descensos de cerca del 2%.
- El volumen de primas del **seguro de Asistencia en viaje** registró un fuerte crecimiento del 10,1% beneficiado por la recuperación del sector turístico.
- Los ramos No Vida del **seguro de Venta Directa** registraron un crecimiento del 10,3% en los ingresos por primas. El ramo que más creció fue Salud.

- Las primas No Vida del negocio **Internacional** aumentaron un 17,4%. La adquisición de una participación en una compañía de seguros No Vida vietnamita, los acuerdos de banca-seguros en Polonia y el efecto positivo de los tipos de cambio, fueron factores que contribuyeron en dicho incremento.

EUREKO

Los ingresos por primas en el **ramo de Salud** crecieron un 15,7% en 2010, debido en gran medida al incremento de las aportaciones del Estado holandés por la previsión de una mayor siniestralidad del seguro básico de Salud.

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas	14.647	16.281	11,2%
Salud	10.617	12.289	15,7%
No Vida	4.030	3.992	-0,9%
Ratio combinado P&C (%)	95,9	95,7	-0,2 p.p.
Siniestralidad (%)	67,8	68,1	0,3 p.p.
Gastos (%)	28,1	27,6	-0,5 p.p.
Resultado	601	663	10,3
Salud	342	262	-23,4
No Vida	259	401	54,8

Estas contribuciones, **Nota:** p.p. puntos porcentuales introducidas en 2006 por el nuevo sistema de seguro de Salud, están relacionadas con la mitigación del riesgo y sirven para compensar a las aseguradoras por la suscripción de los grupos de mayor riesgo. Por otro lado, las primas recibidas de particulares aumentaron un 8% debido a un ligero aumento en los precios y al crecimiento de nuevos clientes.

A pesar de lo anterior, el resultado neto del ramo decreció un 23,4% debido a ajustes en la siniestralidad de ejercicios anteriores en el seguro básico de Salud. Menores costes operativos y la liberación de reservas en el seguro complementario, compensaron parcialmente dichos ajustes.

En el mercado holandés se produjo un descenso de primas en el negocio **No Vida** y el resto de los mercados en los que opera el grupo experimentaron un incremento del 3%. Las primas emitidas en el mercado doméstico disminuyeron un 2%, debido principalmente a una reducción en los ingresos de los ramos de Automóviles y Agrícolas de los clientes de empresas y del ramo de Automóviles de particulares.

El resultado No Vida antes de impuestos creció un 55% gracias a mayores ingresos de las inversiones y a menores gastos operativos. El ratio de siniestralidad aumentó ligeramente por el incremento de la siniestralidad en el seguro de protección de los ingresos (*income protection insurance*).

GENERALI

El volumen de primas No Vida del grupo Generali registró una subida del 2,1% en 2010 gracias al crecimiento de todos sus mercados, a excepción de Alemania y España. Los incrementos en el ramo de Automóviles se debieron principalmente a los aumentos de tarifas mientras que para el resto de los ramos, el principal impulso provino del negocio de particulares. En América Latina se produjo un significativo incremento, especialmente en Argentina (27%), debido al efecto combinado de una inflación alta y las políticas de tarifas. En Alemania, el descenso puede atribuirse al ramo de Automóviles que continúa en una situación de fuerte

competencia, y en España el mercado estuvo condicionado por la difícil situación económica.

El resultado operativo ascendió a 1.128 millones de euros, un 11,4% menos que en el ejercicio anterior, como consecuencia de un empeoramiento del resultado técnico. A pesar de la recuperación de los

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas	21.636	22.090	2,1%
Ratio combinado (%)	98,3	98,8	0,5 p.p.
Siniestralidad (%)	71,1	71,3	0,2 p.p.
Gastos (%)	27,2	27,5	0,3 p.p.
Resultado	841	889	5,8%
Operativo	1.274	1.128	-11,4%
No operativo	-433	-239	-44,8%

Nota: p.p. puntos porcentuales

precios, los eventos catastróficos —tormenta Xynthia, terremoto de Chile, y las inundaciones de Europa Central y del Este, Francia y Australia— tuvieron un impacto negativo de aproximadamente 380 millones de euros. También influyó la prolongación de un ciclo desfavorable para el seguro de Automóviles en algunas regiones. Como resultado de lo anterior, el ratio combinado se elevó cinco décimas. El resultado financiero decreció ligeramente.

El resultado no operativo, aunque negativo, continúa mejorando, pasando de -433 millones en 2009 a -239 en 2010, gracias a un resultado positivo de las inversiones, parcialmente contrarrestado por mayores gastos no recurrentes. Como resultado de todo lo anterior, el resultado del segmento No Vida en 2010 fue un 5,8% superior al del ejercicio anterior.

GROUPAMA

Como ya comentamos el ejercicio pasado, las primas No Vida de Groupama incluyen el segmento “Patrimoniales y Responsabilidad” y las primas de Salud del

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas	10.331	10.756	4,1%
Patrimoniales y RC	8.482	8.775	3,5%
Salud	1.849	1.981	7,1%
Ratio combinado (%)	105,9	104,9	-1,0 p.p.
Resultado Patrimoniales y RC	88	96	9,1%

Nota: p.p. puntos porcentuales

segmento “Seguros de Personas”. Según este criterio, las primas No Vida crecieron un 4,1% en 2010, hasta los 10.756 millones de euros, debido a la combinación del crecimiento de la cartera y de las tarifas. En el segmento “Patrimoniales y Responsabilidad” los principales motores del crecimiento fueron el seguro de Automóviles (particulares y flotas) y Hogar, tanto en el mercado doméstico como en el internacional. El ramo de Salud experimentó una subida del 7,1% gracias principalmente al crecimiento de los seguros individuales en Francia y al desarrollo de nuevos negocios en Italia y Turquía.

El resultado antes de impuestos del ejercicio 2010 de la actividad “**Patrimoniales y Responsabilidad**” aumentó un 9,1% gracias a un mayor resultado operativo del negocio internacional.

En el **mercado francés** el resultado técnico empeoró como consecuencia de una mayor frecuencia de los fenómenos meteorológicos —inundaciones ocurridas en el mes de junio en la región de Var (sureste del país) y fuertes nevadas en enero y diciembre—, y un aumento del ratio de gastos por el incremento de las comisiones.

Como resultado, el ratio combinado se situó en el 103,5%, frente al 101,9% de 2009.

En el **negocio internacional** el resultado técnico mejoró gracias al descenso de los ratios de siniestralidad y de gastos. Varios países —Italia, Rumania, Grecia y el Reino Unido— mejoraron el ratio de siniestralidad en 2010, principalmente en el ramo de Automóviles. Por el contrario, Hungría se vio afectada por el mal tiempo, lo que ocasionó un aumento en las reclamaciones y en España se produjo un siniestro grave.

MAPFRE

El grupo MAPFRE incrementó su volumen de primas No Vida en 2010 un 7,3% gracias a la recuperación de las ventas en España (excluyendo Salud) y, en lo que respecta

al negocio internacional, por el crecimiento generalizado en todos sus mercados, la incorporación de las operaciones de GRUPO MUNDIAL, y la apreciación del dólar estadounidense y la lira turca. En los negocios globales (Reaseguro, Asistencia y Global Risk) destacó el aumento del reaseguro aceptado.

El ratio combinado fue del 95,8%, una décima superior al del ejercicio anterior, reflejando la buena evolución de la siniestralidad de MAPFRE AMÉRICA y del seguro No Vida en España, que ha permitido compensar el efecto del terremoto de Chile, el mayor siniestro en la historia de MAPFRE.

El resultado del negocio No Vida ascendió a 1.223 millones de euros, un 6,4% más que en 2009, gracias al incremento del resultado financiero, el cual recoge mayores ingresos por realización de inversiones, diferencias de tipo de cambio positivas y menores pagos por intereses.

RSA

El volumen de primas brutas de RSA ascendió a 8.448 millones de libras en 2010, un 9,1% más que el año anterior. Este comportamiento es el resultado de la combinación de varios factores: nuevas

adquisiciones, incremento del volumen de negocio y de los precios, y el efecto positivo de los tipos de cambio. El resultado de las operaciones continuadas decreció un 14,4% debido al empeoramiento del resultado técnico como consecuencia de una climatología extrema, a lo que hay que añadir el terremoto de Chile.

Primas y resultado en millones de euros

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas	11.900	12.768	7,3%
Ratio combinado (%)	95,7	95,8	0,1 p.p.
Siniestralidad (%)	70,8	70,6	-0,2 p.p.
Gastos (%)	24,9	25,2	0,3 p.p.
Resultado No Vida	1.149	1.223	6,4%

Nota: p.p. puntos porcentuales

Primas y resultado en millones

Principales indicadores	2009	2010	Variac.
Primas (€)	8.706	9.876	13,4%
Primas (£)	7.744	8.448	9,1%
Ratio combinado (%)	94,6	96,4	1,8 p.p.
Siniestralidad (%)	65,0	68,0	3,0 p.p.
Gastos (%)	29,6	28,4	-1,2 p.p.
Resultado (€)	623	554	-11,0%
Resultado (£)	554	474	-14,4%

Nota: p.p. puntos porcentuales

En **Reino Unido** los ingresos por primas mostraron un comportamiento positivo, mientras que el resultado fue negativo, afectado por la mala climatología del invierno, que produjo un aumento de cinco puntos en el ratio combinado.

Respecto a su negocio **Internacional**, el volumen de primas aumentó un 9%, reflejo de una acción continuada sobre las tarifas y de los beneficios obtenidos por los nuevos acuerdos alcanzados en la región. El resultado fue excelente a pesar de una climatología adversa.

En los **Mercados Emergentes** el incremento de los ingresos fue de dos dígitos, gracias sobre todo a los mercados de América Latina —especialmente en Argentina, Brasil, Chile y Colombia— y de Europa Central y del Este. El ratio combinado se situó en el 98,7%, incluyendo el efecto del terremoto de Chile.

ZURICH

Las primas No Vida suscritas por el grupo Zurich en 2010 ascendieron a 25.080 millones de euros, un 2,2% más que el año anterior. En dólares estadounidenses, moneda en la que el grupo presenta sus cuentas, las primas registraron una

disminución del 3,2%. Este descenso ha estado influido por la reducción de la exposición al riesgo de los asegurados como consecuencia de una menor actividad económica en los mercados de América del Norte y Europa. A pesar de ello, se produjo un crecimiento de primas en el mercado Internacional, así como en ciertas unidades comerciales de América del Norte y en segmentos específicos del mercado europeo.

El ratio combinado fue del 97,9%, que representa un empeoramiento de 1,1 puntos porcentuales en comparación con 2009. La siniestralidad se vio afectada por los terremotos de Chile y Nueva Zelanda, las inundaciones en Australia y Tennessee, y la mala climatología en América del Norte y Europa, a lo que hay que añadir un aumento de los siniestros masa. Por el contrario, se produjo un desarrollo más favorable de las reservas, así como una disminución del ratio de siniestralidad subyacente gracias al aumento de las tarifas y a la aplicación de una política de suscripción más restrictiva en algunos segmentos. El ratio de gastos aumentó 0,9 puntos porcentuales, situándose en el 26,8%, debido en gran medida a la reducción de las primas imputadas como resultado de menores volúmenes de negocios, los extornos de primas y las primas de reinstalación de reaseguros.

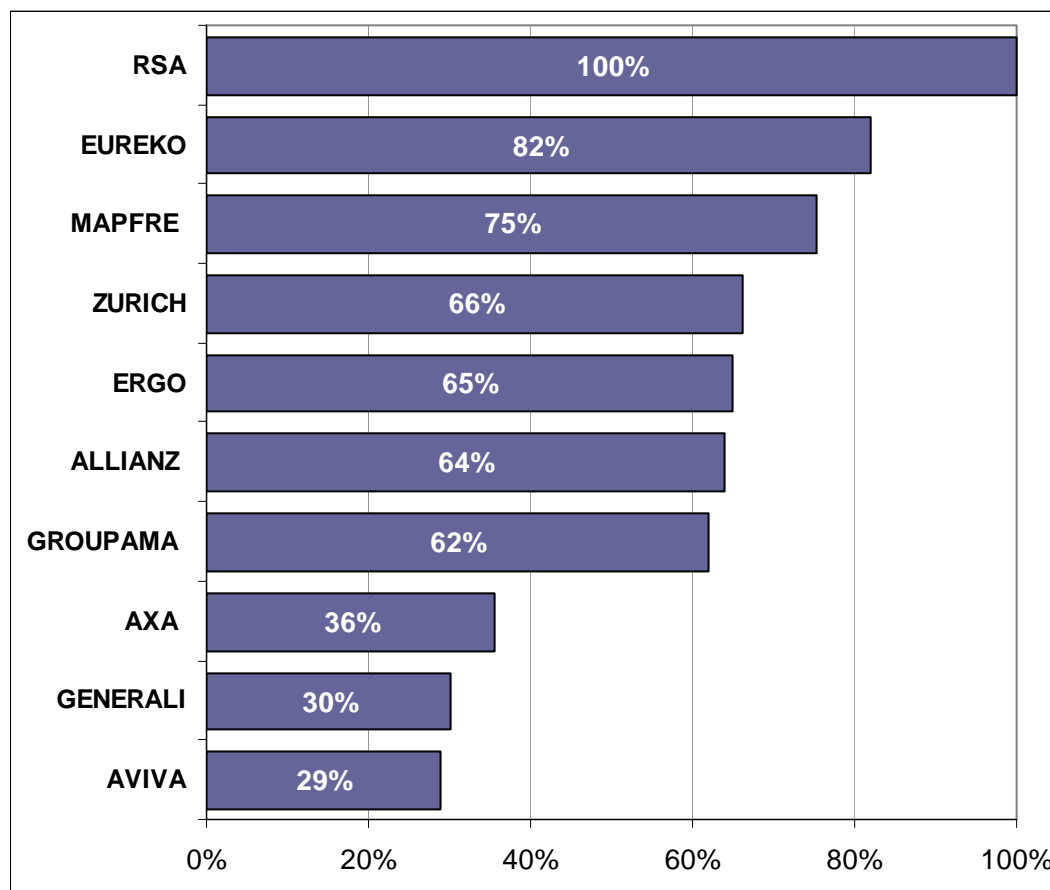
El empeoramiento del resultado técnico, unido a una disminución en los ingresos de las inversiones dio lugar a un descenso del resultado operativo del 18,5% (-22,8% en dólares). Sin embargo, un mejor resultado de las inversiones no incluidas en el resultado operativo del negocio compensó dicha disminución y dio lugar a un resultado neto un 8% superior al de 2009.

Principales indicadores	Primas y resultado en millones		
	2009	2010	Variac.
Primas (€)	24.534	25.080	2,2%
Primas (USD)	34.157	33.066	-3,2%
Ratio combinado (%)	96,8	97,9	1,1 p.p.
Siniestralidad (%)	70,9	71,1	0,2 p.p.
Gastos (%)	25,9	26,8	0,9 p.p.
Resultado (€)	1.878	2.028	8,0%
Resultado (USD)	2.614	2.674	2,3%
Resultado operativo (€)	2.487	2.027	-18,5%
Resultado operativo (USD)	3.463	2.673	-22,8%

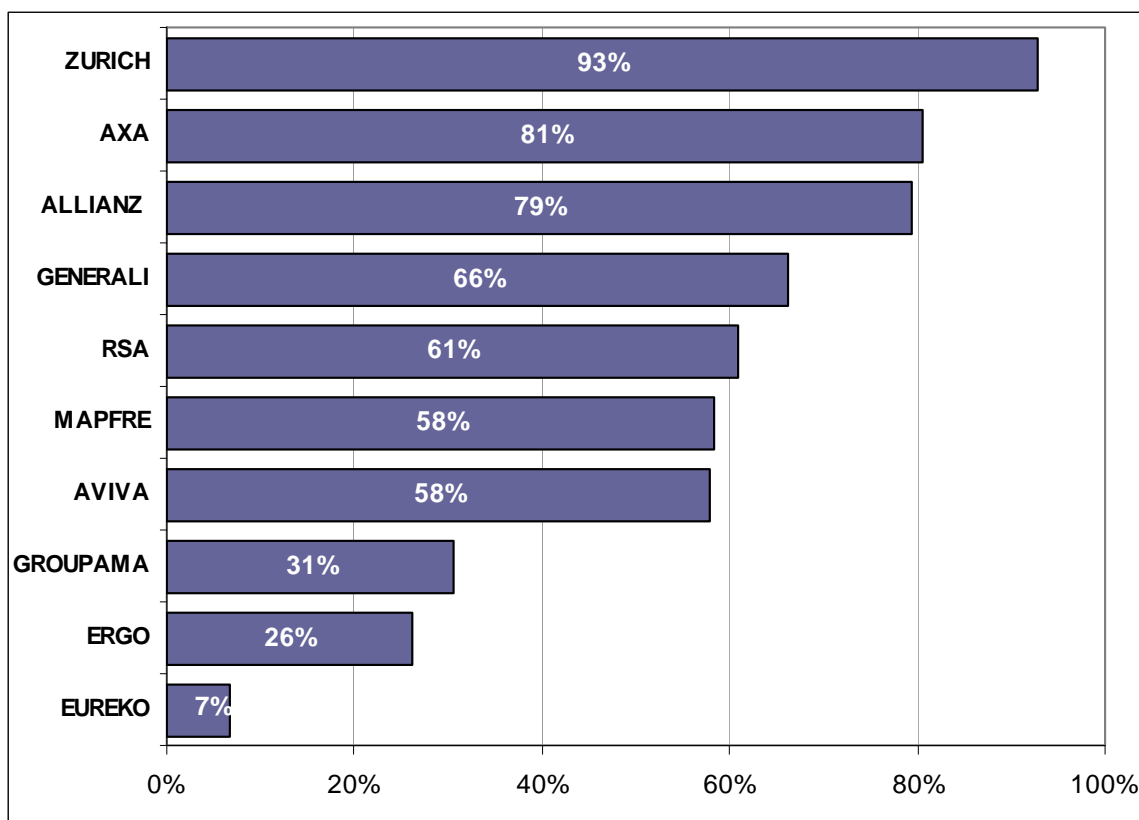
Nota: p.p. puntos porcentuales

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:

- No se ha podido obtener el dato de todas las compañías que aparecen en el ranking. La información se ha extraído de los informes anuales de los grupos aseguradores y no en todas aparece disponible el dato.
- 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 2010, ha aumentado el nivel de solvencia de la mayoría de los grupos aseguradores europeos que forman parte de este ranking, confirmándose un año más su fortaleza financiera.

MAYORES GRUPOS ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA 2010 Nivel de solvencia		
Grupo	2009	2010
MAPFRE	2,85	2,86
ZURICH	1,95	2,43
RSA	2,40	2,30
EUREKO	2,16	2,20
AXA	1,71	1,82
ALLIANZ	1,64	1,73
AVIVA	1,70	1,60
GENERALI	1,28	1,32
GROUPAMA	1,80	1,30
