

Fundación **MAPFRE**

**RANKING**  
DE LOS MAYORES GRUPOS  
ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA  
**2015**



SERVICIO DE ESTUDIOS DE **MAPFRE**

Este estudio ha sido elaborado por el Servicio de Estudios de MAPFRE.  
Los derechos para su edición han sido cedidos a FUNDACIÓN MAPFRE.

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

© De los textos:  
Servicio de Estudios de MAPFRE  
Carretera de Pozuelo, 52 - Edificio 1 - Anexo  
28222 Majadahonda Madrid España  
[servicio.estudios@mapfre.com](mailto:servicio.estudios@mapfre.com)

© De esta edición:  
2016, FUNDACIÓN MAPFRE  
Paseo de Recoletos, 23. 28004 Madrid  
[www.fundacionmapfre.org](http://www.fundacionmapfre.org)  
Tel.: 91 581 23 39

Julio, 2016.

# Introducción

## El ranking en 2015

Esta es la duodécima edición del “Ranking de los mayores grupos aseguradores europeos No Vida”, correspondiente en esta ocasión al ejercicio 2015. Como en años anteriores, la clasificación se ha hecho en función del volumen de primas brutas (seguro directo más reaseguro aceptado) que cada uno de los grupos ingresó en 2015 en dicho segmento de negocio, procedente de todos los países en los que operan. No se incluyen los grupos cuya actividad principal es el reaseguro.

Cuadro 1.  
Mayores Grupos Aseguradores Europeos No Vida, 2015  
Ranking por volumen de primas brutas

No.	Grupo	País	Primas No Vida (millones de euros)		% Δ	Ratio combinado <sup>1</sup> (%)		Ratio de siniestralidad (%)		Ratio de gastos (%)	
			2014	2015		2014	2015	2014	2015	2014	2015
1	ALLIANZ	Alemania	48.322	51.597	6,8	94,3	94,6	66,0	66,2	28,3	28,4
2	AXA	Francia	32.872	34.931	6,3	96,9	96,2	70,9	70,1	26,0	26,1
3	ZURICH	Suiza	27.558	30.812	11,8	96,8	103,6	66,4	71,8	30,5	31,7
4	GENERALI	Italia	20.618	20.868	1,2	93,8	93,1	66,7	65,9	27,1	27,3
5	TALANX	Alemania	15.845	17.732	11,9	97,9	96,0	70,8	69,1	27,1	26,9
6	MAPFRE	España	16.370	17.441	6,5	95,8	98,6	68,0	70,0	27,8	28,6
7	AVIVA	Reino Unido	11.141	12.070	8,3	95,7	94,6	64,0	64,5	31,7	30,1
8	COVÉA	Francia	11.171	11.573	3,6	98,8	98,5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
9	ERGO <sup>2</sup>	Alemania	11.150	11.310	1,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
10	RSA	Reino Unido	9.090	9.473	4,2	99,5	96,9	68,3	65,3	31,2	31,6
<b>Total 10 primeros grupos</b>			<b>203.947</b>	<b>217.741</b>	<b>6,8</b>						

Fuente: Servicio de Estudios de MAPFRE (en base a los estados financieros consolidados, bajo criterios NIIF).

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> En 2015 el grupo Ergo no presenta memoria individual, sino que está incluida en el informe anual de Munich Re. No publica un ratio combinado que incluya todos los segmentos No Vida.

# Comentarios sobre el ranking

## Comentario general

El volumen de primas agregado de los 10 mayores aseguradores europeos No-Vida que forman parte de este estudio, ascendió a 217.741 millones de euros en 2015, que supone un crecimiento de 6,8% respecto al ejercicio anterior (véase el Cuadro 1). Un factor que ha influido en gran medida en los resultados financieros de estos grupos, tanto en lo que se refiere a los ingresos como a los resultados, ha sido la variación de los diferentes tipos de cambio, que en 2015 ha sido significativa, especialmente la depreciación del euro y de las monedas latinoamericanas frente al dólar estadounidense y la libra esterlina. Todos los grupos incrementaron sus ingresos por primas en euros, y aquellos que publican sus informes financieros en dólares o en libras esterlinas, experimentaron descensos.

Los grupos que han tenido una siniestralidad más elevada han sido aquellos con mayores inversiones en Asia, donde destaca el accidente del puerto de Tianjin, en Norteamérica, por las tormentas de invierno, y en Reino Unido e Irlanda, por las severas inundaciones de finales de 2015.

En 2015 se observa en la mayoría de los grupos una caída de la rentabilidad de las inversiones, por los menores tipos de interés y también, en algunos casos, por menores plusvalías en renta variable. A la vez que se observa esta disminución en la rentabilidad de las inversiones, se observa un esfuerzo por mejorar la rentabilidad técnica.

Allianz sigue siendo el primer grupo asegurador de No Vida europeo, seguido de Axa, Zurich y Generali, posiciones relativas que normalmente se mantienen por la diferencia que los separa. Talanx se ubica en el quinto lugar, gracias al importante crecimiento de su negocio de reaseguro No Vida, y MAPFRE se ubica en la sexta posición. Aviva adelanta a ERGO y Covéa, y se sitúa en séptimo lugar. Y, por último, RSA ocupa el décimo puesto.

## Allianz

En el año 2015 Allianz alcanzó un volumen de primas de seguro No Vida de 51.597 millones de euros, que supone un incremento del 6,8% respecto al ejercicio anterior. Este crecimiento en primas se debe en parte a un efecto favorable de tipos de cambio, por una cantidad de 1.529 millones de euros, debido principalmente a la fortaleza del dólar estadounidense, la libra esterlina y el franco suizo frente al euro. También ha influido positivamente la compra de una parte del negocio de seguros de UnipolSai y la toma de control del negocio No Vida de Territory Insurance Office en Australia. Se ha registrado un fuerte crecimiento en Turquía (26,3%), y también en seguros corporativos y especializados.

El beneficio antes de impuestos y minoritarios de No Vida aumentó en 808 millones (16,2%), hasta 5.784 millones de euros. Tanto el resultado de las inversiones como el resultado técnico

han contribuido positivamente a este incremento. El resultado técnico creció gracias a la contribución del resultado del negocio en run-off, a pesar de un empeoramiento del ratio combinado, el cual aumentó en 0,3 p.p., hasta el 94,6%, debido unas mayores pérdidas por catástrofes naturales y al aumento de la siniestralidad en algunos segmentos de negocio. El resultado operativo aumentó en 221 millones, debido principalmente a una plusvalía por la venta de los seguros personales de Firemen's Fund.

## AXA

En el caso de AXA, los ingresos por primas No Vida (*Property & Casualty* e Internacional) aumentaron un 6,3%, hasta los 34.931 millones de euros. Las líneas personales, que representan el 58% del negocio *Property & Casualty*, crecieron un 2% (346 millones de euros) en términos comparables, como consecuencia de mayores volúmenes en el seguro Directo y en Asia, y por el incremento de las tarifas en los mercados maduros y en el negocio de Directo. En contraposición, hubo un menor volumen de primas en la región del Mediterráneo y América Latina. En las líneas comerciales (42% del negocio *Property & Casualty*) las primas han estado estables en términos comparables (+0,2%), con desigual desempeño en las distintas regiones, que se compensan entre sí. Por otra parte, las primas brutas del segmento Internacional han registrado un crecimiento del 10%, (+215 millones hasta 3.615 millones) gracias al buen desempeño de AXA Assistance y de AXA Corporate Solutions.

El beneficio antes de impuestos y minoritarios (BAI) de los segmentos de *Property & Casualty* e Internacional ha ascendido a 3.412 millones de euros, con un incremento del 13,9%. En el segmento de *Property & Casualty*, el BAI ha mejorado un 18% (+470 millones, hasta 3.076 millones) por el aumento de los ingresos, por el efecto favorable de los tipos de cambio y porque el año anterior estaba lastrado por unos resultados negativos por puesta en equivalencia de 200 millones de euros. El ratio combinado ha mejorado en 0,7 p.p hasta 96,2%, debido a una menor siniestralidad catastrófica y a un desarrollo positivo de las reservas de años anteriores (+0.4 p.p.) principalmente en los mercados maduros, ya que en la región Mediterráneo, Latinoamérica y Turquía el efecto fue el contrario. En el segmento Internacional, el BAI bajó un 14% hasta 336 millones y se debe principalmente a menores resultados financieros por el entorno de bajos tipos de interés y por menores plusvalías en acciones y fondos de inversión que en el año anterior.

## Zurich

Las primas brutas de la división de seguros Generales de Zurich aumentaron un 11,8% en euros, hasta los 30.812 millones. En dólares estadounidenses, moneda en la que Zurich presenta sus cuentas, las primas disminuyeron un 6%, hasta 34.020 millones de USD. Las cuentas de este año tienen efectos muy relevantes de tipo de cambio, principalmente del euro frente al dólar (caída de un 19,4% en el tipo de cambio medio) pero también de las diferentes monedas latinoamericanas frente al dólar. Sobre una base de moneda local, las primas brutas aumentaron un 3%, con crecimientos en dos segmentos: Comercial de América del Norte y Mercados

Internacionales. En el primer caso, se produjo un crecimiento orgánico, con aumento de nuevos negocios. En los Mercados Internacionales las primas brutas aumentaron en moneda local, principalmente en América Latina, en parte debido a la inflación, pero también por un nuevo acuerdo de distribución en Brasil.

El ratio combinado se deterioró hasta 103,6%, debido a un aumento de la siniestralidad (+5,5 p.p.) y de los gastos (+1,2 p.p.). La alta siniestralidad se debió a mayores grandes siniestros en Global Corporate, como la explosión ocurrida en el mes de agosto en el puerto chino de Tianjin, y en EMEA por las inundaciones que afectaron a Gran Bretaña e Irlanda en diciembre de 2015. El incremento en el ratio de gastos se debió a varios factores: gasto en iniciativas de crecimiento en todas las regiones, elementos positivos no recurrentes del año anterior, y un aumento de las comisiones. Por otra parte, se ha producido una bajada del 11% en los ingresos de las inversiones (-237 millones, hasta 2.002 millones de USD) debido a una menor rentabilidad media en EMEA y menores resultados de los Hedge Funds en Estados Unidos. Con todo esto, el resultado antes de impuestos y minoritarios en No Vida bajó un 64% (-1.750 millones, hasta 965 millones de USD).

## Generali

Las primas emitidas brutas de No Vida del grupo Generali ascendieron a 20.868 millones de euros en 2015, que representa un incremento del 1,2% respecto al ejercicio anterior. Este crecimiento se debió principalmente a los ramos distintos al de Automóviles, que crecieron un 1,1% en los principales mercados del grupo, con excepción de Italia (-0,7%). En Automóviles el volumen de primas permaneció estable, con contracciones en Italia (-7,3%) y Francia (-0,7%), compensadas con crecimientos en otros países, destacando la región de Europa del Este (Polonia, Eslovaquia, Rumanía, Serbia) y España, donde las primas de Autos aumentaron un 14,2%, favorecidas por la introducción de herramientas de clasificación de crédito (credit scoring) y de segmentación de clientes. Por lo general, la contribución de Latinoamérica en No Vida fue positiva (+7,3% en términos de igual perímetro de consolidación), pero destaca la aportación positiva de Argentina +36% (por Autos principalmente) y la aportación negativa de Brasil (-44,7%), donde se han llevado a cabo acciones de reestructuración.

El resultado antes de impuestos registró un significativo incremento del 15,7%, hasta 1.923 millones de euros, gracias a la mejora del resultado técnico. El ratio combinado disminuyó 0,7 p.p., hasta 93,1%, gracias a una disminución de 0,8 p.p. en el ratio de siniestralidad por una evolución favorable de las reservas de años anteriores. La siniestralidad no catastrófica mejoró en 0,4 p.p., mientras que la catastrófica empeoró en 0,4 p.p. debido a las inundaciones de Italia, Francia y Europa del Este. El ratio de gastos apenas varió. Cabe destacar que la rentabilidad de las inversiones consiguió mantenerse en niveles similares, a pesar del difícil entorno de tipos de interés.

## Talanx

Las primas No Vida de las diferentes divisiones del grupo Talanx alcanzaron en 2015 la cifra de 17.732 millones de euros, un 11,9% más que el año anterior. La división de Reaseguro No-Vida creció fuertemente, hasta 9.338 millones de euros de primas brutas (8.759 millones de euros después de eliminaciones intra-grupo), que supone una subida del 18,2%, o del 8,1% a tipo de cambio constante. La división de Riesgos Industriales registró un crecimiento de primas del 6,5% (2,5% a tipo de cambio constante), hasta 4.295 millones de euros. El impulso provino de su negocio exterior, especialmente de Estados Unidos. Los seguros No Vida de la división Internacional de Particulares creció un 11,4% (16,7% después de ajustes por tipos de cambio), con fuertes subidas en mercados estratégicos como Brasil, México, Polonia y Turquía. Destaca en este segmento la adquisición e integración de una participación mayoritaria en el grupo chileno Magallanes. El negocio No Vida de Particulares en Alemania cayó un 2,5%, hasta 1.500 millones de euros, por un ajuste en la cartera en Automóviles, para mejorar su rentabilidad.

## MAPFRE

En 2015 el volumen de primas No Vida de MAPFRE alcanzó los 17.441 millones de euros, con un incremento del 6,5% respecto al ejercicio anterior, con una evolución positiva tanto en Iberia (España y Portugal) como en los demás países. Los factores que han contribuido al crecimiento son: en Norteamérica, la buena evolución de la contratación en los negocios de Autos, Hogar y Asistencia en los Estados Unidos, principalmente procedente del crecimiento fuera de Massachusetts, así como la apreciación del dólar estadounidense frente al euro; en EMEA, la consolidación de Direct Line, el crecimiento de primas en Turquía en moneda local, especialmente en Autos, y la expansión de Global Risks en el Reino Unido; en Iberia crecieron principalmente los negocios de Salud, Autos, Hogar y Decesos; Latam Norte creció sustancialmente (+52,7%), gracias principalmente a la suscripción de la póliza corporativa de Petróleos Mexicanos (PEMEX). Por el contrario, hubo decrecimiento de primas en Brasil, aunque en moneda local el negocio aumentó un 3,6%, y en Latam Sur como consecuencia del fuerte deterioro del bolívar venezolano, a pesar de la buena evolución de los ingresos en Argentina, Chile, Colombia y Perú.

El resultado del negocio No Vida antes de impuestos y minoritarios ascendió a 911 millones de euros. El ratio combinado se situó en el 98,6%, debido principalmente a las tormentas de nieve en Estados Unidos, que han añadido 1,3 p.p. al ratio combinado, así como al aumento de las provisiones y la cancelación de negocios deficitarios.

## Aviva

Las primas No Vida de Aviva expresadas en euros ascendieron a 12.070 millones en 2015, que supone una subida del 8,3%, mientras que en libras esterlinas, la moneda en la que publica las cuentas, registraron una caída del 2,3%. Este comportamiento estuvo influido negativamente por los tipos de cambio, principalmente por la debilidad del euro y el dólar canadiense frente a

la libra esterlina. Los ramos No-Vida representan el 40% del total de primas del grupo y su negocio proviene principalmente de Reino Unido, Irlanda, Canadá, Francia, e Italia. Por lo general, en todas estas regiones el volumen de primas del negocio No Vida se mantuvo estable o con pequeños crecimientos en moneda local.

El beneficio antes de impuestos de las operaciones continuadas bajó un 46,1% (-51,4% en libras), hasta los 510 millones de euros (369 millones de libras). Los factores que más han influido en esta caída del beneficio han sido: el efecto provocado por la apreciación de la libra, una mayor cesión de primas al reaseguro y unos menores ingresos de las inversiones. El resultado de las inversiones afectas al negocio de No Vida fue de 240 millones de libras en 2015, frente a los 666 millones de libras del año anterior. Como contrapartida, se produjo una liberación de reservas de siniestros de años anteriores (de los de más de 10 años). El ratio combinado mejoró en 1,1 p.p., hasta el 94,6%, gracias principalmente a la reducción de la siniestralidad en Canadá y Europa, excluyendo Reino Unido e Irlanda, ya que en estos dos últimos países las inundaciones de diciembre provocaron un aumento de la siniestralidad.

## Covéa

El volumen de primas No Vida del grupo Covéa alcanzó los 11.573 millones de euros en 2015, con un crecimiento del 3,6% respecto al año anterior. El grupo ha reforzado su presencia internacional, principalmente en Italia y Reino Unido, y ha mantenido un crecimiento equilibrado en su principal mercado, Francia, el cual acumula el 91% de las primas No Vida. El ratio combinado se situó en el 98,5%, que supone una mejora de 0,3 p.p.

## ERGO

La aseguradora alemana ERGO, filial del grupo Munich Re, alcanzó unas primas No Vida en 2015 de 11.310 millones de euros, que representa un incremento del 1,4% respecto al año anterior. Por segmentos, Salud Alemania, que incluye el seguro de viaje, decreció un 0,9%, situándose en 5.502 millones de euros. Los ingresos por primas decrecieron en el seguro de Salud, debido a que las anulaciones de cartera superaron al nuevo negocio, a pesar de que este último creció un 5,3% en su modalidad de cobertura integral y un 14,9% en la cobertura complementaria. El seguro de viaje creció un 3,8%, hasta los 449 millones de euros. La división de Negocio Directo Alemania (1.011 millones de euros en primas), en la que aproximadamente el 55% de las primas son de *Property & Casualty* y Salud, permaneció estable. La división *Property & Casualty* Alemania alcanzó un volumen de primas de 3.162 millones, con un crecimiento del 1,5% y un ratio combinado del 97,9%. En la división Internacional, el negocio de *Property & Casualty* aumentó sus ingresos por primas en unos 200 millones de euros respecto al año anterior, debido principalmente al crecimiento en Polonia y Turquía. El ratio combinado del segmento fue del 104,7%.



## RSA

Las primas brutas de RSA expresadas en euros crecieron un 4,2% en 2015, hasta los 9.473 millones de euros, y bajaron un 6% en libras esterlinas, debido principalmente a las desinversiones. En los dos últimos años el grupo ha salido de mercados no estratégicos, para focalizarse en sus mercados más grandes. En el año 2015 la compañía vendió sus operaciones en Hong Kong, Singapur, Labuan (Malasia), China, Italia y una participación en India. En 2014 ya se había desprendido de sus operaciones en Letonia, Polonia, Lituania, Estonia y Tailandia. En septiembre de 2015 el grupo anunció la venta de sus filiales en América Latina al grupo colombiano Suramericana, venta que se completará en 2016.

El desempeño por regiones fue el siguiente: las primas crecieron un 4% en Escandinavia; en Canadá bajaron un 3% por las medidas tomadas para mejorar la rentabilidad; las primas en Reino Unido crecieron un 2% impulsadas por los ramos comerciales y decrecieron en los ramos personales, donde están imponiendo una mayor disciplina de suscripción en un mercado altamente competitivo. En Irlanda, donde se han tomado también medidas de mejora de rentabilidad, las primas decrecieron un 4%. El ratio combinado ha mejorado en 2,6 p.p. para situarse en el 96,9%. El resultado antes de impuestos y minoritarios de las operaciones continuadas ascendió a 146,4 millones de euros, una subida sustancial sobre los 66 millones de euros del año anterior. Las plusvalías netas de las desinversiones realizadas en 2015 y no incluidas en la cifra anterior (por ser operaciones discontinuadas) añaden al resultado neto 215 millones de euros.

# Notas metodológicas

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 Vida<sup>1</sup>, pero sí aquellas que están clasificadas en No Vida o expresamente diferenciadas.

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.

Los datos de resultados se refieren al segmento No Vida, antes de impuestos y minoritarios.

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”.

A efectos comparativos, se han actualizado los importes de ingresos y resultados de 2014 publicados por los grupos aseguradores en sus informes anuales de 2015.

Los tipos de cambio<sup>2</sup> medios respecto al euro utilizados para este reporte, fueron los siguientes:

Divisa	2014	2015
Libra esterlina (GBP)	1,246	1,381
Dólar (USD)	0,758	0,906

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

<sup>2</sup> Cotización directa.



# CENTRO DE DOCUMENTACIÓN

Todas nuestras publicaciones a tu alcance

Además del acceso gratuito a nuestro fondo documental especializado en:

- Seguros
- Gerencia de riesgos
- Prevención



**FM** Fundación **MAPFRE**

**Centro de Documentación**

[www.fundacionmapfre.org/documentacion](http://www.fundacionmapfre.org/documentacion)



**RANKING**  
DE LOS MAYORES GRUPOS  
ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA  
**2015**

SERVICIO DE ESTUDIOS DE **MAPFRE**