

# RANKING

## mayores grupos aseguradores europeos No Vida

# 2012

*FUNDACIÓN MAPFRE presenta la novena edición del «Ranking de los mayores grupos aseguradores europeos No Vida 2012». La clasificación se ha elaborado en función del volumen de primas que cada uno de los grupos ingresó en el año 2012 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.*

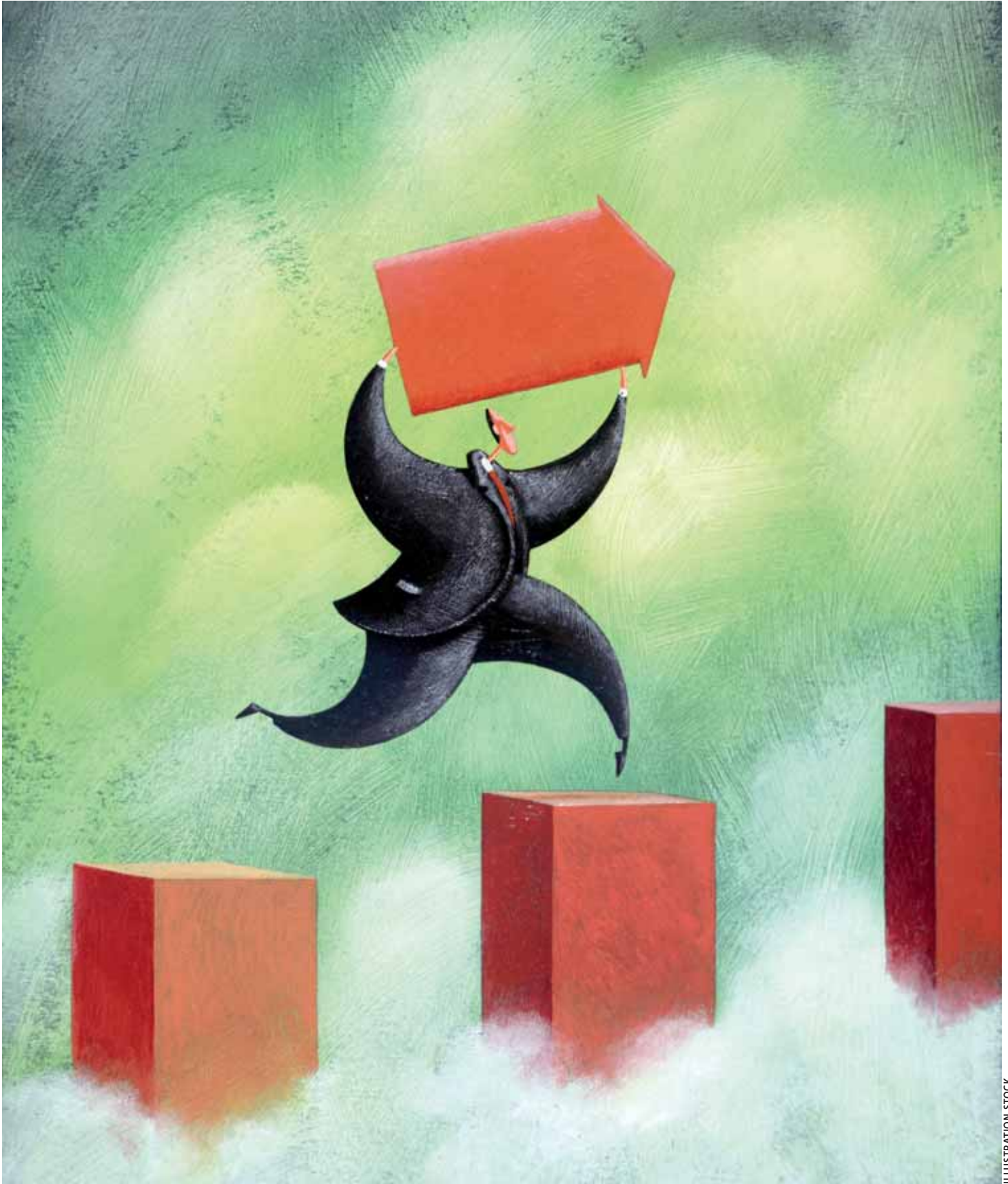


ILLUSTRATION STOCK

## MAYORES GRUPOS ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA 2012

Ranking por volumen de primas brutas

Nº	GRUPOS	PAÍS	Primas No Vida		%Δ	Ratio combinado <sup>1</sup> %		RANKING 2011
			2011	2012		2011	2012	
1	ALLIANZ	ALEMANIA	44.772	46.889	4,7	97,8	96,3	1
2	AXA	FRANCIA	30.003	31.359	4,5	97,9	97,6	2
3	ZURICH	SUIZA	24.729	27.559	11,4	98,9	98,4	3
4	GENERALI	ITALIA	22.765	22.803	0,2	96,5	95,7	4
5	ACHMEA <sup>2</sup>	HOLANDA	16.219	17.235	6,3	96,1	99,6	5
6	MAPFRE	ESPAÑA	14.473	15.479	7,0	96,9	95,4	6
7	AVIVA	REINO UNIDO	11.195	11.749	4,9	96,8	97,0	8
8	RSA	REINO UNIDO	10.485	11.579	10,4	94,9	95,4	10
9	ERGO	ALEMANIA	12.402	11.323	-8,7	98,3	97,2	7
10	COVÉA	FRANCIA	9.844	10.466	6,3	99,0	99,0	11

Total 5 primeros	138.488	145.845	5,3
Total 10 primeros	196.886	206.441	4,9

Fuente: FUNDACIÓN MAPFRE. Elaboración propia 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> Nueva denominación de Eureka. Ratio combinado segmento No Vida Holanda.

### COMENTARIOS GENERALES

El año 2012 estuvo marcado por las tensiones derivadas de la crisis en Europa y por las expectativas de creciente debilidad del ciclo económico a nivel global. Los países con dificultades económicas realizaron avances en sus programas de saneamiento del sector financiero y de reformas estructurales, aunque estas políticas acarrearán un descenso en el crecimiento de la actividad económica.

Respecto a la industria aseguradora europea, los ingresos por primas de los seguros No Vida crecieron en algunos de los mercados más maduros debido a la subida de tarifas en las líneas personales y comerciales,

lo que compensó una menor matriculación de vehículos o la contratación de menos coberturas. En los mercados más afectados por un entorno económico desfavorable, las primas decrecieron.

En lo que se refiere a los siniestros, la industria aseguradora mundial experimentó por segundo año consecutivo cuantiosas pérdidas por catástrofes naturales, con unos costes aproximados de 71.000 millones de dólares<sup>1</sup>. Aunque los daños fueron menores que los de 2011, estuvieron por encima de la media de los últimos años. Norteamérica fue la región más afectada. La

<sup>1</sup> Fuente: Sigma nº 2/2013.

mayoría de los daños fueron causados por el huracán Sandy, que azotó la costa noreste de Estados Unidos en el mes de octubre tras dejar una estela de devastación en el Caribe. Otros eventos que causaron importantes pérdidas para el seguro en Estados Unidos fueron la sequía veraniega que afectó a la región agrícola más productiva del país y las fuertes tormentas que se produjeron en los meses de marzo y abril.

En Europa, los daños asegurados por catástrofes naturales tuvieron un coste aproximado de 5.500 millones de dólares, la mayoría de los cuales fueron provocados por el terremoto que en el mes de mayo sacudió la región de Emilia Romagna en el norte de Italia, causando daños en numerosas instalaciones industriales y edificios históricos. Además, el continente se vio afectado de nuevo por graves fenómenos meteorológicos, como las temperaturas extremadamente bajas e intensas nevadas que paralizaron gran parte de Europa a principios de año y las lluvias torrenciales que causaron fuertes pérdidas por inundaciones en Reino Unido.

En este entorno, los diez mayores grupos aseguradores europeos del segmento No Vida aumentaron sus ingresos un 4,9%, hasta los 206.441 millones de euros, con alzas en los volúmenes de primas en euros de todos los grupos, a excepción del alemán Ergo, cuyas primas decrecieron un 8,7%, debido sobre todo a la venta de alguna de sus filiales. Para explicar algunos crecimientos es conveniente tener en cuenta el efecto que ha tenido sobre ellos el tipo de cambio. Los mayores incrementos, los de Zurich y RSA, han estado influidos por la apreciación del dólar estadounidense y la libra esterlina frente al euro (estos grupos publican sus informes en dichas monedas). En dólares y libras, el



volumen de primas No Vida de estos grupos creció un 3,0% y un 2,9%, respectivamente. Esta misma circunstancia es la que hace que el grupo Aviva tenga un alza del 4,9% en sus ingresos expresados en euros, mientras que en libras las primas registraron un decrecimiento del 2,2%.

Allianz incrementó un 4,7% sus ingresos por primas en 2012, gracias principalmente a la buena evolución de sus filiales de América Latina y Australia y al crecimiento del negocio de Allianz Global Corporate & Specialty, y sigue liderando el *ranking* con más de 15.000 millones de euros de diferencia con su inmediato seguidor, el grupo Axa. Las siguientes posiciones las ocupan en este orden Zurich, Generali, Achmea y MAPFRE. Los seis primeros grupos no han variado su posición respecto al *ranking* de 2011. Los ingleses



**LA INDUSTRIA ASEGURADORA MUNDIAL EXPERIMENTÓ POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO CUANTIOSAS PÉRDIDAS POR CATÁSTROFES NATURALES, CON UNOS COSTES APROXIMADOS DE 71.000 MILLONES DE DÓLARES**

GRUPO	% RATIO DE SINIESTRALIDAD		% RATIO DE GASTOS		% RATIO COMBINADO	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
RSA	66,3	65,9	28,6	29,5	94,9	95,4
MAPFRE	69,2	67,4	27,7	28,0	96,9	95,4
GENERALI	69,0	68,2	27,6	27,5	96,5	95,7
ALLIANZ	69,9	68,3	27,9	28,0	97,8	96,3
AVIVA <sup>1</sup>	64,4	64,2	32,4	32,8	96,8	97,0
ERGO	62,9	62,2	35,4	35,0	98,3	97,2
AXA	70,9	70,8	27,0	26,8	97,9	97,6
ZURICH	72,0	70,3	26,9	28,1	98,9	98,4
COVÉA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	99,0	99,0
ACHMEA <sup>2</sup>	69,7	72,9	26,4	26,7	96,1	99,6

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

Nota: Ordenado por el ratio combinado 2012, en orden ascendente.

<sup>1</sup>Operaciones continuadas. <sup>2</sup>Segmento No Vida Holanda.

Aviva y RSA ocupan el séptimo y octavo lugar, respectivamente, mejorando su posición en la clasificación a costa del alemán Ergo y del francés Groupama. Este último grupo deja de estar entre los diez primeros aseguradores europeos del segmento No Vida y es sustituido por el también francés Covéa, que se posiciona en el décimo lugar con un volumen de primas de 10.466 millones de euros.

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 en los mercados desarrollados y al impulso de los mercados emergentes de Asia-Pacífico y América Latina. Por el contrario, los descensos de primas se han debido a

políticas de suscripción más restrictivas, pero también a los bajos niveles de actividad económica en algunos mercados.

El ratio combinado mejoró en seis de los diez grupos debido, sobre todo, a una menor tasa de siniestralidad, ya que en 2011 la mayoría de ellos se vieron especialmente afectados por la ocurrencia de grandes eventos catastróficos. Como ya se ha comentado anteriormente, los mayores siniestros se debieron a la tormenta tropical Sandy, los terremotos de Italia y a la mala climatología que afectó al continente europeo. RSA y MAPFRE presentan el mejor ratio combinado.

Esta mejora del resultado técnico contribuyó a un fuerte aumento de los resultados del segmento No Vida antes de impuestos, ya que los resultados financieros fueron por lo general menores a los del ejercicio anterior. La suma de resultados de ocho de los diez grupos



**EL CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS DE LOS GRANDES GRUPOS ASEGURADORES EUROPEOS SE HA DEBIDO TANTO AL INCREMENTO DE VOLÚMENES COMO A LA SUBIDA DE TARIFAS EN LOS MERCADOS DESARROLLADOS Y AL IMPULSO DE LOS MERCADOS EMERGENTES**

Millones de euros

RESULTADO NO VIDA <sup>1</sup> 2011/2012			
GRUPO	2011	2012	% VAR. 2011/10
ALLIANZ	4.017	4.901	22,0
AXA	2.702	3.170	17,3
ZURICH	1.808	2.360	30,5
MAPFRE	1.182	1.247	5,5
COVÉA	583	821	40,8
AVIVA	699	782	11,9
GENERALI	955	747	-21,8
RSA	704	590	-16,1
<b>TOTAL</b>	<b>12.651</b>	<b>14.618</b>	<b>15,6</b>

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

<sup>1</sup> Resultado antes de impuestos y minoritarios.

que forman parte de esta clasificación<sup>2</sup> fue de 14.618 millones de euros en 2012, que supone un alza del 15,6% respecto a 2011.

Los tres primeros grupos del *ranking*, Allianz, Axa y Zurich, son también los de mayores resultados, seguidos de MAPFRE y Covéa, el sexto y décimo grupo por volumen de primas, respectivamente. Destacan los crecimientos de Covéa (40,8%), Zurich (30,5%) y Allianz (22,0%). Este excelente comportamiento provino, en el caso de Covéa y Zurich, del resultado de las inversiones, y en el caso del grupo alemán se debió principalmente a la mejora del resultado operativo.

Se produjeron descensos en los grupos Generali y RSA. El decrecimiento de Generali se debió a un empeoramiento del resultado no operativo, debido al aumento de las pérdidas por deterioros de activos financieros. En el caso de RSA, se produjo un ligero incremento del ratio combinado en 0,5 p.p., consecuencia de la mala climatología en el Reino Unido y los terremotos de Italia en el mes de mayo, y un descenso de los resultados financieros.

<sup>2</sup> La segmentación de los grupos Ergo y Achmea no permite calcular el resultado de los ramos No Vida.

## COMENTARIOS POR GRUPOS

### ACHMEA

En 2012, las primas brutas emitidas del segmento No Vida ascendieron a 3.764 millones de euros, un 1,4% menos que el año anterior. El decrecimiento se debió en gran medida a unos menores ingresos en el seguro de Protección de pagos, que no fueron suficientemente compensados con el crecimiento de los ramos de Incendios y Responsabilidad civil.

Las primas brutas emitidas del seguro de Salud crecieron un 8,6% hasta los 13.471 millones de euros, debido principalmente a la fusión con De Friesland Zorgverzekeraar (DFZ).

Las cifras anteriores incluyen el negocio Internacional, cuyas primas disminuyeron en 2012 como consecuencia de una suscripción más estricta, por las contracciones de los mercados locales y por los efectos negativos del tipo de cambio.

El resultado del segmento No Vida en Holanda disminuyó desde los 329 millones de euros del ejercicio 2011 hasta los 207 millones de euros. Esto se debió principalmente a inversiones en IT, a una mayor siniestralidad y a una menor liberación de provisiones en comparación con 2011. Una provisión adicional de 180 millones de euros en el seguro de Incapacidad a largo plazo impactó de forma significativa en el resultado, a

Primas y resultado en millones de euros

ACHMEA			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas	16.219	17.235	6,3%
Salud	12.400	13.471	8,6%
No Vida	3.819	3.764	-1,4%
Ratio combinado <sup>1</sup> (%)	96,1	99,6	3,5 p.p.
Siniestralidad (%)	69,7	72,9	3,2 p.p.
Gastos (%)	26,4	26,7	0,3 p.p.
Ratio combinado <sup>2</sup> (%)	94,7	95,1	0,4 p.p.
Siniestralidad (%)	85,2	84,6	-0,6 p.p.
Gastos (%)	9,5	10,5	1,0 p.p.

Nota: p.p. = puntos porcentuales.

<sup>1</sup> No Vida Holanda. <sup>2</sup> Salud Holanda.

lo que hay que añadir los costos relacionados con la venta de Achmea Vitale.

El resultado antes de impuestos del seguro de Salud en Holanda disminuyó un 5%, hasta los 286 millones de euros, incluyendo la contribución de DFZ. El decrecimiento se debió a la asignación excepcional de gastos relacionados con servicios prestados en años anteriores.

El resultado antes de impuestos del segmento Internacional, incluyendo el seguro de Vida, fue de -83 millones de euros (2011: -70 millones de euros), debido principalmente a una serie de medidas excepcionales.

## ALLIANZ

Las primas brutas crecieron un 4,7% hasta los 46.889 millones de euros gracias principalmente a la buena evolución de sus filiales de América Latina y Australia y al crecimiento del negocio de Allianz Global Corporte & Specialty. El tipo de cambio tuvo un efecto positivo como consecuencia de la apreciación del dólar estadounidense, el dólar australiano y la libra esterlina frente al euro.

El resultado técnico mejoró gracias a la disminución del ratio de siniestralidad, por unas menores reclamaciones por catástrofes naturales y por un favorable entorno de precios. Las pérdidas por catástrofes naturales tuvieron un impacto importante sobre las cuentas de 2011 por los terremotos de Japón y Nueva Ze-



landa y por las inundaciones de Tailandia. El mayor impacto en el ejercicio 2012 fue la tormenta Sandy. Sin embargo, se produjo una mayor siniestralidad en el seguro de cosechas en Estados Unidos, debido a la sequía, y en el seguro de Crédito. El ratio de gastos aumentó ligeramente, 0,1 p.p., por el efecto de las nuevas adquisiciones.

El resultado financiero disminuyó debido a los bajos tipos de interés y a menores ingresos por dividendos. A pesar de ello, el resultado antes de impuestos del segmento Property&Casualty aumentó un 22%, hasta los 4.901 millones de euros.

## AVIVA

Una estricta política de suscripción y unas condiciones económicas adversas influyeron en el decrecimiento del volumen de primas en Reino Unido, su principal mercado, e Irlanda. En Canadá las primas crecieron, debido a la mejora de los niveles de retención de clientes y al aumento de las tarifas, tanto en las líneas personales como en las comerciales. Los ingresos por primas decrecieron en mercados como Francia, Italia y Turquía, y mostraron una importante subida en Asia, principalmente en Singapur e Indonesia.

*Primas y resultado en millones de euros*

ALLIANZ			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas	44.772	46.889	4,7%
Ratio combinado (%)	97,8	96,3	-1,5 p.p.
Siniestralidad (%)	69,9	68,3	-1,6 p.p.
Gastos (%)	27,9	28,0	0,1 p.p.
Resultado	4.017	4.901	22,0%
Operativo	4.196	4.719	12,5%
No operativo	-179	182	-

*Nota: p.p. = puntos porcentuales.*

Primas y resultado en millones de euros

AVIVA			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas (€)	11.195	11.749	4,9%
Primas (£)	9.750	9.535	-2,2%
Ratio combinado(%)	96,8	97,0	0,2 p.p.
Siniestralidad (%)	64,4	64,2	-0,2 p.p.
Gastos (%)	32,4	32,8	0,4 p.p.
Resultado (€)	699	782	11,9%
Resultado (£)	609	635	4,3%
Resultado operativo (€)	1.074	1.100	2,5%
Resultado operativo (£)	935	893	-4,5%

Nota: p.p. = puntos porcentuales.

El resultado operativo de las operaciones continuadas en seguros Generales y Salud decreció un 4,5% hasta los 893 millones de libras. Excluyendo RAC (compañía de asistencia a vehículos en carretera que el grupo vendió en 2011 a Carlyle), el resultado operativo se incrementó un 4% debido al buen desarrollo de sus negocios en Canadá y en el Reino Unido, junto con una mejora en Italia.

El ratio combinado de seguros Generales se mantuvo estable en el 97,0%, con un ligero decrecimiento del ratio de siniestralidad y un pequeño aumento del ratio de gastos.

Los rendimientos de la inversión a largo plazo de los activos de las operaciones continuadas de seguros Generales y de Salud disminuyeron en comparación con el ejercicio anterior.

## AXA

Los ingresos brutos de los segmento Property & Casualty aumentaron un 4,7%, hasta los 28.499 millones de euros, como resultado del incremento de tarifas en los mercados maduros y mayores volúmenes en mercados de alto crecimiento. Las líneas personales crecieron especialmente en Alemania, Reino Unido e Irlanda y en el Mediterráneo y América Latina. Las líneas comerciales se incrementaron principalmente en las regiones del Mediterráneo y América Latina, así como en Reino Unido e Irlanda, Francia y Asia.

En marzo de 2012 AXA y HSBC anunciaron que habían llegado a un acuerdo por el cual el grupo francés adquiriría los negocios de HSBC P&C en Hong Kong, Singapur y México. Además, AXA se beneficiaría de un acuerdo de bancaseguros exclusivo a 10 años con HSBC en estos países y en la India, Indonesia y China. El noviembre de 2012 AXA anunció que había completado la adquisición de los negocios de HSBC P&C en Hong Kong y Singapur.

Los ingresos brutos del segmento Internacional aumentaron un 2,5%, principalmente como resultado de la evolución positiva de la cartera y por los aumentos de tarifas, contrarrestado parcialmente por la no renovación de un contrato de gran envergadura de Responsabilidad civil y el descenso de tarifas en aviación.

Los resultados de Property & Casualty crecieron debido a una mejora del ratio de siniestralidad –por los aumentos de tarifas, una menor frecuencia siniestral y una menor carga por catástrofes naturales– y por la disminución del ratio de gastos. El resultado de la inversión se redujo debido principalmente a los menores ingresos de los activos de renta fija en Francia y Alemania.

Los resultados de Seguros Internacionales decrecieron debido principalmente a los menores resultados de AXA Liabilities Managers y de AXA Global P&C, y por unas menores ganancias en las carteras *run-off* de P&C.

Primas y resultado en millones de euros

AXA			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas	30.003	31.359	4,5%
Property & Casualty	27.212	28.499	4,7%
Seguro Internacional	2.791	2.860	2,5%
Ratio combinado P&C(%)	97,9	97,6	-0,3 p.p.
Siniestralidad (%)	70,9	70,8	-0,1 p.p.
Gastos (%)	27,0	26,8	-0,2 p.p.
Resultado	2.702	3.170	17,3%
Property-Casualty	2.288	2.858	24,9%
Seguro Internacional	414	312	-24,6%

Nota: p.p. = puntos porcentuales.



## COVÉA

Las primas No Vida del grupo Covéa ascendieron a 10.466 millones de euros en 2012, lo que representa una subida del 6,3% respecto al año anterior, con una evolución positiva tanto en el negocio doméstico como en el internacional. En el caso del negocio internacional el incremento se debió principalmente a la consolidación de todo el ejercicio 2012 de la filial británica, adquirida en 2011. En Francia, Covéa sigue creciendo en todos los ramos No Vida, incluyendo Automóviles.

El resultado de explotación del segmento No Vida mejoró de forma significativa gracias a la recuperación del resultado financiero. El ratio combinado no varió y se mantuvo en el 99,0%, con un descenso de la frecuencia siniestral en Autos y un deterioro del ratio de siniestralidad en Hogar debido a la mala climatología de principios de año.

*Primas y resultado en millones de euros*

COVÉA			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas	9.844	10.466	6,3%
Ratio combinado (%)	99,0	99,0	0,0 p.p.
Resultado No Vida	583	821	40,8%

*Nota: p.p. = puntos porcentuales.*

## ERGO

Las primas de los ramos No Vida ascendieron en 2012 a 11.323 millones de euros, con un decrecimiento del 8,7%, como resultado de la evolución de los diferentes segmentos:



**EL VOLUMEN DE PRIMAS DE LOS RAMOS NO VIDA DEL GRUPO ERGO ASCENDIÓ EN 2012 A 11.323 MILLONES DE EUROS, CON UN DECRECIMIENTO DEL 8,7% COMO RESULTADO DE LA EVOLUCIÓN DE LOS DISTINTOS SEGMENTOS**

*Primas y resultado en millones de euros*

ERGO			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas	12.402	11.323	-8,7%
Salud	5.795	4.932	-17,4%
Property&Casualty Alemania	3.087	3.138	1,6%
Internacional	2.428	2.318	-4,5%
Seguro de viaje	485	460	-5,2%
Seguro venta directa	427	475	11,3%
Ratio combinado P&C(%)	98,3	97,2	-1,1 p.p.
Siniestralidad (%)	62,9	62,2	-0,7 p.p.
Gastos (%)	35,4	35,0	-0,4 p.p.

*Nota: p.p. = puntos porcentuales.*

- El segmento de Salud registró una caída del 17,4% en el volumen de primas, debido a que 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. El negocio en Alemania registró una leve subida del 0,5%.
- Los ingresos por primas del segmento Property & Casualty en Alemania se incrementaron un 1,6%. El principal impulsor del crecimiento fue de nuevo el negocio de riesgos Comerciales e Industriales. Por el contrario, Defensa jurídica y Accidentes mostraron un ligero decrecimiento.
- El volumen de primas del seguro de Asistencia en viaje registró un descenso del 5,2% por la no renovación de contratos deficitarios.
- El segmento de Venta Directa registró un crecimiento del 11,3%, impulsado sobre todo por el ramo de Salud.

- Las primas No Vida del negocio Internacional disminuyeron un 4,5% debido a la venta de su filial portuguesa y de la compañía surcoreana Ergo Daum Direct.

## GENERALI

En el segmento No Vida el volumen de primas mostró un ligero crecimiento del 0,2% gracias sobre todo a Alemania (7%), donde hubo una notable mejora en la línea de Accidentes y Salud tras el lanzamiento de un nuevo producto en este mercado. Automóviles también tuvo un comportamiento muy positivo, beneficiado por un incremento de la prima media y de la cartera. El comportamiento también fue excelente en los países de Europa central y oriental (9,8%), especialmente en las distintas líneas de Autos. La disminución de ingresos en Italia (-2%) estuvo influenciada por la debilidad de la demanda interna, especialmente en el ramo de Automóviles, mientras que en el resto de los ramos No Vida solo hubo crecimiento en las líneas individuales (2%). Francia (0,2%) reportó crecimiento en todas las líneas de negocio distintas de Autos.

El resultado operativo registró un incremento del 6,6% como consecuencia de la mejora del resultado técnico y, sobre todo, del ratio de siniestralidad, a pesar de un impacto significativo de los eventos catastróficos. Los resultados de las inversiones disminuyeron por los menores ingresos de las inversiones inmobilia-



rias como consecuencia de la reducción del peso de estos activos en el segmento No Vida.

El resultado no operativo empeoró hasta los -916 millones de euros (-606 en 2011) debido al aumento de pérdidas por deterioros de activos financieros, principalmente en la cartera de renta variable, y a la caída de las ganancias netas realizadas. Finalmente, el resultado del ejercicio 2012 ascendió a 747 millones de euros, lo que supone un decrecimiento del 21,8% respecto al ejercicio anterior.

*Primas y resultado en millones de euros*

GENERALI			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas	22.765	22.803	0,2%
Ratio combinado (%)	96,5	95,7	-0,8 p.p.
Siniestralidad (%)	69,0	68,2	-0,8 p.p.
Gastos (%)	27,6	27,5	-0,1 p.p.
Resultado	955	747	-21,8%
Operativo	1.561	1.664	6,6%
No operativo	-606	-916	-

*Nota: p.p. = puntos porcentuales.*

## MAPFRE

El grupo MAPFRE incrementó sus ingresos por primas un 7,0%, hasta los 15.479 millones de euros, gracias al buen comportamiento del negocio exterior, sobre todo en Brasil y en Estados Unidos. En España las primas No Vida superaron los 4.427 millones de euros, un 5% menos que el año anterior, debido a la fuerte caída de la demanda interna. En los países de América Latina se produjo un fuerte crecimiento de todos los ramos como resultado principalmente de la conso-

Primas y resultado en millones de euros

MAPFRE			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas	14.473	15.479	7,0%
Ratio combinado (%)	96,9	95,4	-1,5 p.p.
Siniestralidad (%)	69,2	67,4	-1,8 p.p.
Gastos (%)	27,7	28,0	0,3 p.p.
Resultado No Vida	1.182	1.247	5,5%

Nota: p.p. = puntos porcentuales.

lidación de los negocios con Banco do Brasil. Además, se han alcanzado incrementos en prácticamente todos los países de la zona. Del resto de países donde el grupo mantiene operaciones aseguradoras destacan los crecimientos de Estados Unidos y Turquía.

El ratio combinado mejoró 1,5 puntos porcentuales y se situó en el 95,4%, reflejo de la evolución favorable de la siniestralidad del reaseguro y del negocio internacional, que en 2011 se vieron especialmente afectados por los terremotos y la climatología adversa. El aumento del ratio de gastos refleja el mayor peso del negocio internacional, mitigado parcialmente por un efecto positivo, en Brasil, de la incorporación de algunas líneas de negocio anteriormente incluidas en el Seguro de Vida. Como consecuencia, el resultado del negocio No Vida mejoró un 5,5% respecto al ejercicio anterior y ascendió a 1.247 millones de euros.

## RSA

El volumen de primas brutas de RSA ascendió a 9.397 millones de libras en 2012, un 2,9% más que el año anterior, gracias al fuerte crecimiento de los ingresos en los mercados emergentes y en Canadá. En este último país se produjo un sólido crecimiento orgánico en las líneas personales y comerciales, complementado por la consolidación de L'Union Canadienne, cuya adquisición se completó en el mes de octubre. Las primas se mantuvieron estables en el Reino Unido y Europa Occidental. En Escandinavia las primas netas decrecieron por el efecto del tipo de cambio.

El resultado técnico se mantuvo estable en 375 millones de libras, con un ratio combinado de 95,4%, lo que supone un aumento de 0,5 puntos, consecuencia de la mala climatología en el Reino Unido y los terremotos de Italia en el mes de mayo.

El resultado de las inversiones decreció un 11%, debido principalmente a menores rendimientos de los bonos soberanos y corporativos. Por todo lo anterior, el beneficio antes de impuestos fue de 479 millones de libras (590 millones de euros), un 21,9% inferior al del ejercicio anterior (-16,1% en euros).

Primas y resultado en millones de euros

RSA			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas (€)	10.845	11.579	10,4%
Primas (£)	9.131	9.397	2,9%
Ratio combinado (%)	94,9	95,4	0,5 p.p.
Siniestralidad (%)	66,3	65,9	-0,4 p.p.
Gastos (%)	28,6	29,5	0,9 p.p.
Resultado (€)	704	590	-16,1%
Resultado (£)	613	479	-21,9%

Nota: p.p. = puntos porcentuales.

## ZURICH

En 2012 las primas brutas de seguros Generales aumentaron un 3%, hasta los 35.610 millones de dólares estadounidenses. El aumento de las primas fue fuerte en los mercados internacionales, tanto por el crecimiento orgánico como por las adquisiciones, así como en América del Norte. En Europa los ingresos continúan estando afectados por los niveles más bajos de actividad económica, sobre todo en algunos de los mercados más grandes, como Reino Unido, España e Italia.

El resultado operativo decreció un 6,7%, afectado de forma negativa por dos causas. Por un lado, por segundo año consecutivo se produjeron catástrofes naturales y pérdidas relacionadas con el clima por encima del promedio, incluyendo la tormenta tropical Sandy.

Primas y resultado en millones de euros

ZURICH			
PRINCIPALES INDICADORES	2011	2012	VARIAC.
Primas (€)	24.729	27.559	11,4%
Primas (USD)	34.572	35.610	3,0%
Ratio combinado(%)	98,9	98,4	-0,5 p.p.
Siniestralidad (%)	72,0	70,3	-1,7 p.p.
Gastos (%)	26,9	28,1	1,2 p.p.
Resultado (€)	1.808	2.360	30,5%
Resultado (USD)	2.528	3.049	20,6%
Resultado operativo (€)	1.607	1.623	1,0%
Resultado operativo (USD)	2.247	2.097	-6,7%

Nota: p.p. = puntos porcentuales.

Por otro lado, el Grupo revisó las cifras del negocio en Alemania y reforzó las provisiones de siniestros correspondientes a ciertos negocios de cola larga. Un mejor resultado de las inversiones no incluidas en el resultado operativo del negocio compensó dicha disminución y dio lugar a un resultado neto de 3.049 millones de dólares, un 20,6% superior al ejercicio 2011.



## PARTICIPACIÓN DEL NEGOCIO NO VIDA

Figura 1. Participación del negocio No Vida sobre las primas totales

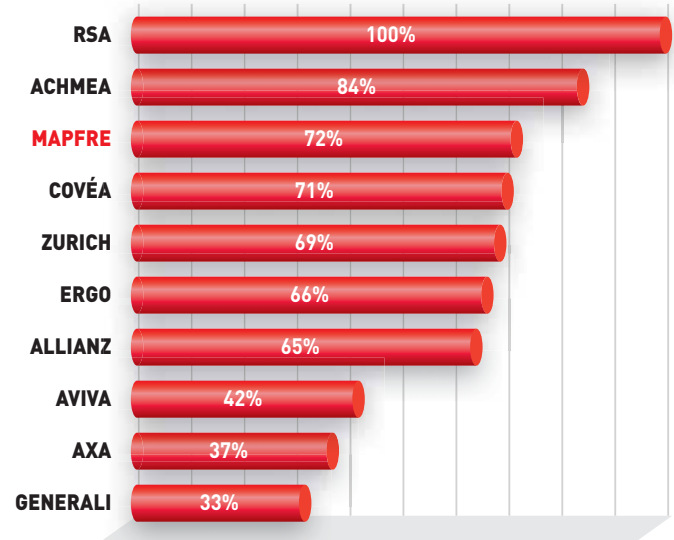
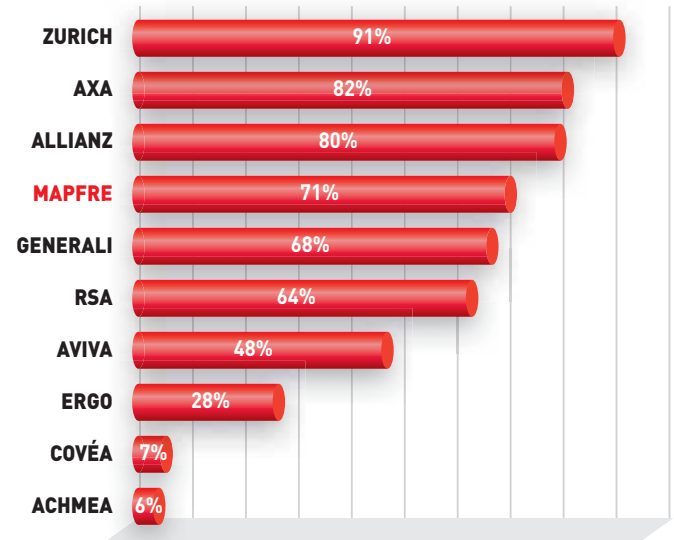


Figura 2. Participación del negocio No Vida en el exterior



## 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.

MAYORES GRUPOS ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA 2012 Nivel de solvencia		
GRUPO	2011	2012
COVÉA	3,27	3,92
MAPFRE	2,87	2,61
AXA	1,88	2,33
ACHMEA	2,04	2,07
ALLIANZ	1,79	1,97
RSA	2,00	1,90
ZURICH <sup>1</sup>	1,83	1,78
AVIVA	1,30	1,72
GENERALI	1,17	1,50

<sup>1</sup>Enero 2012 y julio 2012, respectivamente, según Swiss Solvency Test.



**EL GRUPO MAPFRE INCREMENTÓ SUS INGRESOS POR PRIMAS UN 7,0% HASTA LOS 15.479 MILLONES DE EUROS, GRACIAS AL BUEN COMPORTAMIENTO DEL NEGOCIO EXTERIOR, SOBRE TODO EN BRASIL Y ESTADOS UNIDOS**

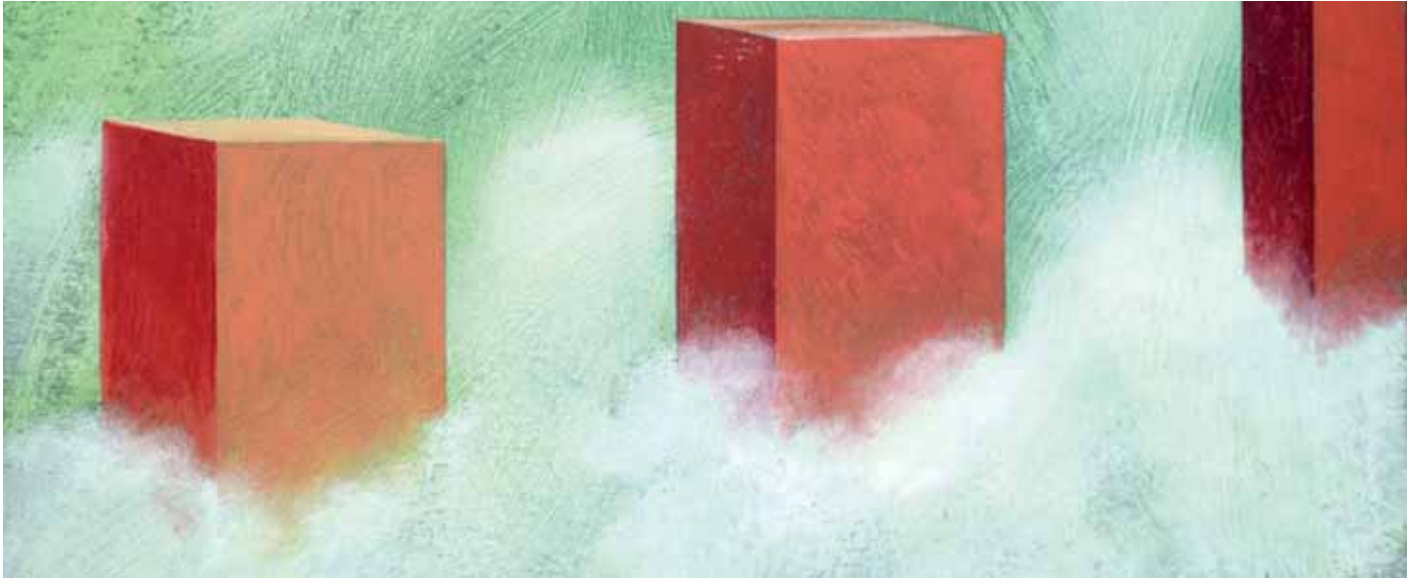
- La información no es homogénea, pues la forma específica de determinar el capital regulatorio depende de la normativa establecida en cada país.

El dato mostrado mide el número de veces que el grupo cumple el capital de solvencia obligatorio. En 2012, los grupos aseguradores europeos que forman parte del estudio siguen estando bien capitalizados. El grupo Covéa presenta el mayor nivel de solvencia, con un valor de 3,9 veces el mínimo exigido por el legislador.

## ASPECTOS METODOLÓGICOS

- 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>3</sup>, pero sí aquellas que están clasificadas en No Vida o expresamente diferenciadas.
- 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.

<sup>3</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.



- 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 NoVida, 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».

- 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.

- A efectos comparativos, se han actualizado los importes de ingresos y resultados de 2011 publicados por los grupos aseguradores en sus informes anuales de 2012. ■

TIPO DE CAMBIO MEDIO UTILIZADO <sup>1</sup>			
DIVISA	2010	2011	2012
Libra esterlina (GBP)	1,169	1,148	1,232
Dólar (USD)	0,758	0,715	0,774

<sup>1</sup> Cotización directa.