



RANKING DE LOS MAYORES



GRUPOS ASEGURADORES



EUROPEOS NO VIDA



2014

1. Presentación

Esta es la undécima edición del “Ranking de los mayores grupos aseguradores europeos No Vida” que publica FUNDACIÓN MAPFRE, correspondiente en esta ocasión al ejercicio 2014. 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 2014 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.

Después de varios años formando parte de este estudio, en esta edición se ha excluido al grupo holandés Achmea (antes Eureko) por la especificidad de la composición de su negocio respecto al resto de grupos. El 77% del volumen de primas No Vida de Achmea procede del seguro de Salud en Holanda, un país donde las empresas aseguradoras privadas gestionan la cobertura del Sistema Público de Salud. Para el resto de aseguradores estos ingresos no son mayoritarios. En 2014 Achmea ingresó 17.293 millones de euros en primas No Vida.

Millones de euros

MAYORES GRUPOS ASEGURADORES EUROPEOS NO VIDA 2014							
Ranking por volumen de primas brutas							
Nº	Grupo	País	Primas No Vida		% Δ	Ratio Combinado ^(*) %	
			2013	2014		2013	2014
1	ALLIANZ	Alemania	46.579	48.322	3,7	94,3	94,3
2	AXA	Francia	32.002	32.872	2,7	96,6	96,9
3	ZURICH ^(**)	Suiza	27.397	27.558	0,6	98,0	97,3
4	GENERALI	Italia	20.940	20.617	-1,5	95,6	93,8
5	MAPFRE	España	16.278	16.409	0,8	96,1	95,7
6	TALANX	Alemania	15.412	15.845	2,8	97,1	97,9
7	ERGO	Alemania	11.316	11.291	-0,2	96,7	95,2
8	AVIVA	Reino Unido	11.012	11.141	1,2	97,3	95,7
9	COVÉA	Francia	10.750	11.171	3,9	100,0	98,3
10	RSA	Reino Unido	10.748	10.310	-4,1	99,6	98,8

Total 5 primeros	143.196	145.778	1,8
Total 10 primeros	202.435	205.537	1,5

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

^(*) 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. Covéa presenta el ratio combinado del grupo en Francia

^(**) No incluye las primas de Farmers

2. Comentarios sobre el ranking

En 2014 las primas No Vida del seguro mundial registraron un crecimiento del 2,9%, tasa ligeramente superior a la del ejercicio anterior, gracias a la mayor fortaleza de los mercados avanzados. El crecimiento de los mercados emergentes sigue siendo significativo aunque algo menor que en años anteriores¹. Las condiciones de mercado siguen siendo de fuerte competencia, que unido a las bajas tasas de interés, los movimientos de tipo de cambio y las modestas tasas de crecimiento económico, no han favorecido que se produjera un incremento mayor.

En este contexto operaron los 10 grandes grupos aseguradores europeos de No Vida en 2014, con desigual comportamiento en lo que a ingresos se refiere, alcanzando en su conjunto un volumen de primas de 205.537 millones de euros, que representa un incremento del 1,5% respecto a 2013. Siete grupos crecieron respecto al ejercicio anterior y tres mostraron decrecimientos en primas.

Allianz continúa a la cabeza del ranking, seguido de Axa, Zurich y Generali que mantienen la misma posición que el año anterior. El cambio introducido en esta edición del ranking, es decir, la no inclusión de Achmea, hace que el resto de grupos avance un puesto. En este sentido MAPFRE asciende a la quinta posición, seguido de Talanx, Ergo y Aviva. El francés Covéa se incorpora a la clasificación en noveno lugar y el descenso de primas de RSA posiciona a este grupo en el décimo puesto.

La suma del resultado No Vida de ocho de los diez grupos que componen el ranking², creció un 6,6% gracias al extraordinario crecimiento de seis de los grupos, que compensó el descenso de los dos aseguradores con mayores resultados, Allianz y Axa. El resultado técnico, medido a través del ratio combinado, mejoró en siete de los grupos, permaneció invariable en Allianz y empeoró en el caso de Axa y Talanx.

¹ Swiss Re. Sigma nº 4/2015

² La segmentación de los grupos Ergo y Talanx no permite calcular el resultado de los ramos No Vida

Millones de euros

Resultado No Vida ^(*) 2013 / 2014					
Grupo	2013	% Primas	2014	% Primas	% Var. 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

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

(*) Resultado antes de impuestos y minoritarios

Allianz ingresó 48.322 millones de euros en primas No Vida en 2014, con una subida del 3,7%, que supera la tasa de crecimiento del mercado global (2,9%). El impulso procede claramente del incremento del tamaño de la cartera, que fue parcialmente contrarrestado por el impacto negativo del tipo de cambio que ha tenido la depreciación del dólar australiano, el peso argentino y la lira turca frente el euro, aunque fue compensado por los efectos positivos de la libra esterlina. Cabe destacar el aumento de las ventas a particulares en el negocio de Autos en países como Reino Unido, Alemania, Asia-Pacífico y Australia. El resultado operativo se vio impulsado por el fuerte crecimiento de las primas devengadas y por un ratio combinado estable. Las pérdidas significativamente menores por catástrofes naturales compensaron en parte el mayor impacto de grandes siniestros y una menor contribución en el ejercicio del resultado de la siniestralidad declarada en años anteriores. No obstante, el beneficio se redujo por un efecto extraordinario no operativo proveniente de la actualización de pensiones intersegmentos.

En el caso de **Axa**, los ingresos por primas No Vida aumentaron un 2,7%, hasta los 32.872 millones de euros. Las líneas personales crecieron principalmente en Francia, Suiza y en el negocio de venta directa. El seguro de Automóviles creció como resultado del aumento de tarifas y de mayores volúmenes en el negocio de venta directa y en el mercado asiático, en contraposición con un menor volumen de negocio en la región del Mediterráneo y América Latina. Las líneas comerciales se incrementaron debido al aumento de tarifas en todos los ramos, así como al crecimiento de cartera en mercados de alto crecimiento. Las primas brutas del segmento Internacional también registraron crecimientos (5,5%). La contribución al resultado de algunos mercados fue negativa debido, entre otros motivos, a un menor resultado técnico, por una mayor siniestralidad derivada de siniestros ocurridos en el año, sobre todo por unas mayores cargas por catástrofes naturales (granizada Ela en Europa, el huracán Odile en México), así como por el descenso en el desarrollo de los pagos y reservas de siniestros ocurridos en años anteriores.

Las primas brutas de la división de seguros Generales de **Zurich** aumentaron un 0,6%, hasta los 27.558 millones de euros. En dólares estadounidenses, moneda en la que Zurich presenta sus cuentas, las primas disminuyeron un 0,3%. Esta caída fue el resultado de un crecimiento en los mercados prioritarios del grupo, que fue contrarrestado por una disminución en América del Norte. En la segunda mitad del año, Zurich completó la venta de su negocio minorista de seguros Generales en Rusia. Por otra parte, el beneficio aumentó un 10,3% impulsado por la mejora del resultado técnico, gracias al descenso del ratio de siniestralidad, influido, entre otros motivos, por la ausencia de grandes catástrofes y de pérdidas relacionadas con el clima.

Las primas emitidas brutas de No Vida del grupo **Generali** ascendieron a 20.617 millones de euros, que supone un ligero descenso del 1,5% respecto al ejercicio anterior. Automóviles creció de forma moderada en los mercados emergentes y en Alemania, lo que compensó parcialmente el decrecimiento de los mercados más afectados por la actual situación macroeconómica. El resto de ramos No Vida se mantuvieron estables gracias al comportamiento positivo de las líneas comerciales e industriales. El resultado antes de impuestos registró un significativo incremento del 9,8% gracias a la mejora del resultado técnico. El ratio combinado disminuyó cerca de dos puntos porcentuales debido a un menor ratio de siniestralidad por un menor impacto de los riesgos catastróficos. El ratio de gastos permaneció invariable.

MAPFRE ingresó un volumen de primas No Vida de 16.409 millones de euros en 2014, con un ligera subida del 0,8% respecto al ejercicio anterior. El crecimiento del seguro en España, Latinoamérica y EEUU permitió contrarrestar el efecto de la intensa competencia en el seguro de empresas y el reaseguro. En el último trimestre del ejercicio destaca el aumento de la emisión en España y Latam Sur, el efecto positivo de la tasa de cambio en el negocio denominado en dólares estadounidenses y la renovación de grandes cuentas en el negocio de Global Risks en Europa, que han compensado el menor volumen en reaseguro, por diferencias temporales de emisión, y en Brasil, debido al incremento de la competencia y la ralentización económica. La mejora del resultado técnico, gracias a una importante mejora del ratio de gastos en Brasil y en el negocio reasegurador, unido a unos mayores ingresos financieros, favorecieron un crecimiento del 11,6% en el resultado de No Vida.

Las primas No Vida de las diferentes divisiones del grupo **Talanx** alcanzaron en 2014 la cifra de 15.845 millones de Euros, un 2,8% más que el año anterior. El ramo Industrial registró un crecimiento de primas debido principalmente al aumento del volumen de los ingresos en el negocio internacional. El negocio de particulares en Alemania se mantiene estable. El negocio Internacional de particulares creció impulsado por los principales mercados estratégicos como son Brasil, México, Polonia y Turquía. Las primas brutas del reaseguro No Vida se incrementaron ligeramente a pesar de una política de suscripción más selectiva.

El alemán **Ergo** ingresó 11.291 millones de euros en primas No Vida en 2014, con un ligero descenso del 0,2% respecto a 2013. Los crecimientos en primas de los segmentos de Venta directa e Internacional no compensaron los descensos del negocio doméstico de *Property & Casualty*, de Salud y de Asistencia en viaje.

La apreciación de la libra frente al euro ha favorecido que las primas No Vida de **Aviva** crecieran un 1,2% en euros, frente a una caída del 4,5% en moneda local, debido principalmente a unas menores ventas en Reino Unido e Irlanda. El resultado operativo se mantuvo prácticamente invariable, con un buen resultado técnico, que compensó los menores rendimientos de las inversiones. El ratio combinado decreció 1,6 puntos porcentuales, hasta el 95,7%, debido principalmente a un sólido resultado en Reino Unido e Irlanda. El impulso de esta mejora provino de la combinación de varios factores: una rigurosa política de suscripción, una buena gestión de los gastos y un desarrollo positivo de los pagos y reservas de siniestros ocurridos en años anteriores. El beneficio antes de impuestos de las operaciones continuadas ascendió a 946 millones de euros (759 millones de libras), que supone un significativo aumento del 66,5%.

El volumen de primas No Vida del grupo **Covéa** mostró un alza del 3,9%, hasta los 11.171 millones de euros. El resultado del negocio de No Vida aumentó de forma extraordinaria hasta los 1.289 millones de euros, que representa una subida del 98,0%. El año se caracterizó por el excelente desempeño de la gestión financiera y un ratio combinado 1,7 puntos porcentuales inferior al de 2013.

Los ingresos por primas de **RSA** decrecieron un 4,1% (-9,4% en libras). Esta bajada está relacionada con las desinversiones del grupo, su plan de acción de la cartera de negocios y las condiciones competitivas del mercado. Durante 2014 el grupo alcanzó acuerdos para vender su filial en China y sus operaciones en Singapur, Hong Kong e Italia y completó la venta de sus negocios en los países bálticos y Polonia. El resultado neto antes de impuestos fue positivo, 75 millones de euros, frente a las pérdidas experimentadas en 2013 (-239 millones de euros).

Grupo	% Ratio de siniestralidad		% Ratio de gastos		% Ratio 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

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

Nota: Ordenado por el ratio combinado 2014, en orden ascendente

^(*) Operaciones continuadas

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 Vida³, 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 2013 publicados por los grupos aseguradores en sus informes anuales de 2014.
- Tipo de cambio medio utilizado⁴:

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

³ De forma global, en aquellos casos en los que el seguro de Salud genera provisiones matemáticas, el ramo se clasifica junto al de Vida

⁴ Cotización directa