

Análisis de Situación Financiera y de Solvencia 2021 de las principales mutualidades del mercado español

Junio 2022



Building a better
working world



Contenidos

| | |
|---|----|
| Resumen ejecutivo | 2 |
| 1. Introducción | 6 |
| 2. Análisis de las inversiones | 9 |
| 3. Provisiones técnicas (pasivo) | 14 |
| 3.1 Mejor Estimación | 13 |
| 3.2 Margen de Riesgo | 15 |
| 3.3 Recuperables de reaseguro | 16 |
| 4. SCR y BSCR | 17 |
| 4.1. Método de Cálculo | 18 |
| 4.2. BSCR | 18 |
| 4.3. Componentes del SCR | 20 |
| 5. FFPP | 22 |
| 5.1. Composición | 23 |
| 5.2. Clasificación | 24 |
| 6. Ratio de Solvencia | 25 |
| 6.1. Evolución ratio de solvencia | 26 |
| 6.2. Impacto VA, MA y medida transitoria | 29 |
| 7. COVID - 19 | 33 |
| 7.1. Análisis del resultado en base al Beneficio después de impuestos | 34 |

Resumen ejecutivo

Las compañías aseguradoras han publicado por sexto año consecutivo su ISFS, en línea con lo que establece la normativa de Solvencia II.

En el ISFS se detalla la actividad de las compañías y sus resultados, su sistema de gobernanza y perfil de riesgo, el balance económico según Solvencia II y la gestión de capital. Todo ello, supone un ejercicio de transparencia para las compañías, que se materializa con la publicación del informe en su página web corporativa.

Para la realización del análisis que se desarrolla en este documento se ha utilizado, por tanto, información pública que se encuentra disponible para cualquier usuario en las respectivas páginas web de las compañías. En ningún caso, el objetivo de este documento es realizar una verificación o validación de las cifras o informaciones que en dichos informes aparezca.

Se ha llevado a cabo un análisis sobre las principales magnitudes que aparecen en el Informe sobre la Situación Financiera y de Solvencia (en adelante ISFS) para las 10 principales mutualidades españolas en cuanto a volumen de primas en 2021.

Las conclusiones obtenidas del análisis son las siguientes:

- ▶ Respecto a la composición de la cartera de inversiones de las mutualidades, la categoría que mayor peso presenta es la de los bonos (bonos del Estado, bonos corporativos y otros bonos), sobre todo en las mutualidades de Vida. En las compañías de No Vida, los fondos de inversión también ocupan un lugar importante.

- ▶ En cuanto a las provisiones técnicas, para el cálculo del Margen de Riesgo las compañías utilizan generalmente las simplificaciones permitidas en la Directriz 62 (EIOPA BoS 14/166)..
- ▶ Generalmente, los recuperables del reaseguro tienen un peso poco significativo con respecto al total de la BEL de las mutualidades. En las entidades de No Vida los recuperables de reaseguro representan un mayor peso que en las entidades de Vida.
- ▶ Para la realización del cálculo del capital de solvencia obligatorio (SCR), todas las mutualidades analizadas emplean la fórmula estándar descrita en el Reglamento Delegado 35/2015.
- ▶ En general, el SCR de Mercado ocupa un lugar importante en el BSCR Total para todas las mutualidades, aunque variando en gran medida en función de la compañía considerada, seguido por el SCR de Suscripción que, en función del área de negocio en el que se encuentre enfocada cada mutualidad destacará el módulo de Suscripción Vida, de Salud o de No Vida. Por lo general, el módulo de menor peso es el de contraparte, y el efecto de la diversificación entre los distintos módulos de riesgo supone una disminución de alrededor de un 20% del BSCR.
- ▶ Seis de las diez mutualidades analizadas aplican el ajuste por capacidad de absorción de pérdidas de los impuestos diferidos, siendo su impacto considerable en términos del SCR Total. Únicamente dos mutualidades aplican el ajuste por capacidad de absorción de pérdidas de las provisiones técnicas, teniendo un impacto poco significativo.
- ▶ Las entidades aseguradoras y reaseguradoras poseen unos fondos propios admisibles de gran calidad, ya que están clasificados como Tier 1 en su práctica totalidad. La reserva de conciliación es el componente de mayor peso dentro de los fondos propios básicos de, prácticamente, todas las compañías analizadas.
- ▶ El ratio de solvencia medio para las mutualidades de Vida se ha incrementado con respecto al del año pasado, mientras que para las compañías de No Vida se ha reducido. La mutualidad que cuenta con mayor ratio de solvencia es HNA (350%), mientras que la mutualidad que cuenta con menor ratio de solvencia es MMT Seguros (159%).
- ▶ De entre los ajustes y las medidas transitorias que permite la normativa de Solvencia II, el ajuste por volatilidad a la curva de tipos de interés es el más utilizado (7 de las 10 mutualidades analizadas lo aplican). La medida transitoria de provisiones técnicas es aplicada por dos entidades.
- ▶ En lo que respecta al Covid -19, para el 2021 el total de las mutualidades realiza comentarios acerca de la situación provocada por la pandemia. A diferencia del año anterior, los comentarios tienden a ser más residuales o concretos, habiendo disparidad entre las distintas compañías. A nivel general, los comentarios hacen referencia al impacto de la pandemia en los distintos ramos o a las medidas adoptadas para hacer frente a la situación. Para este año realizamos un análisis de la evolución de los resultados de las compañías y la posible relación con la situación provocada por la pandemia.

1

Introducción



1. Introducción

Se han seleccionado las 10 principales mutualidades del mercado español en cuanto a volumen de primas. La selección se ha basado en el ranking "Total Seguro Directo por Grupos y Entidades" publicado por ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras) en su página web para el año 2021. Cabe puntualizar que para aquellas empresas que se encuentran en el ranking, pero a fecha de realización de este informe no habían publicado su ISFS, no han sido incluidas en el análisis. A continuación, se muestran las compañías seleccionadas y su volumen de primas devengadas:

Tabla 1: Clasificación y volumen de primas de las compañías objeto de estudio

| Compañía | Tipo Compañía | Primas emitidas seguro directo * |
|--------------------------------------|---------------|----------------------------------|
| Mutualidad Abogacía | Vida | 618.497 |
| HNA | Vida | 469.818 |
| Pelayo Mutua de Seguros | No Vida | 328.755 |
| Prevision Sanitaria Nacional | Vida | 214.459 |
| A.M.A. Agrupación Mutual Aseguradora | No Vida | 171.260 |
| Mutual Medica | Vida | 132.953 |
| Mutua De Propietarios | No Vida | 95.509 |
| MMT Seguros | No Vida | 54.573 |
| Mutua Tinerfeña | No Vida | 37.161 |
| Musaat | No Vida | 29.651 |

*Datos en miles de euros

Las mutualidades se han clasificado en compañías de Vida y No Vida. Esto aporta una mejor visión de los resultados y una mayor comparabilidad. Según este criterio, el análisis por tipo de empresa queda de la siguiente forma, siendo de las 10 compañías analizadas, 4 compañías de Vida y 6 compañías de No Vida:

Gráfico 1: Distribución por tipo de negocio de las compañías objeto de estudio



En este informe, se procede a analizar el balance de Solvencia II (activo, pasivo y fondos propios), así como el Capital de Solvencia Obligatorio, a partir de la información contenida en cada uno de los ISFS.

Dentro del activo, el estudio se centra en la cartera de inversiones y en los recuperables de reaseguro. En lo que respecta al pasivo, se analiza la mejor estimación o “Best Estimate Liability” (en adelante BEL) y el Margen de Riesgo (en adelante RM).

En relación con las exigencias de capital, la revisión abarca los fondos propios admisibles, el Basic Solvency Capital Requirement (en adelante BSCR), el Solvency Capital Requirement (en adelante SCR) y el ratio de solvencia, así como los ajustes y las medidas transitorias que aplican las compañías sobre éste.

Adicionalmente se incluye un análisis sobre la situación provocada por la pandemia en base a las referencias o comentarios incluidos en los ISFS de las compañías.

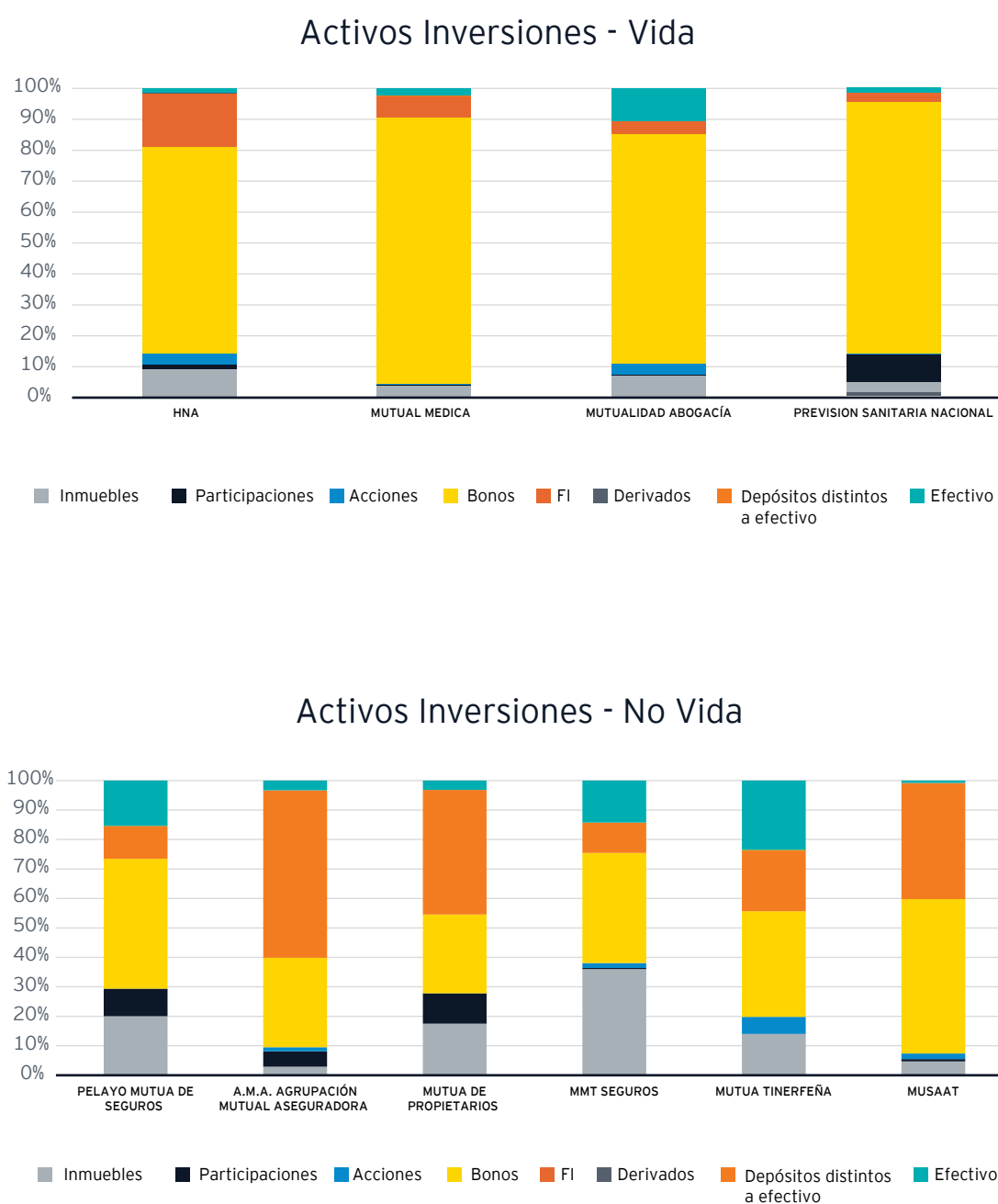
2 Análisis de la cartera de inversiones (Activo)



2. Análisis de la cartera de inversiones (Activo)

En el presente apartado se muestra la composición de la cartera de activos (sin incluir los mantenidos para contratos indexados y unitarios) de cada mutualidad, distinguiendo por tipo de negocio:

Gráfico 2: Composición de la cartera de activos de las compañías objeto de estudio, separando por tipo de negocio



Como puede observarse, destaca el predominio de la renta fija (bonos del Estado, bonos corporativos y otros bonos) en casi todas las entidades, sobre todo en las entidades de vida, donde supone un 74% de la cartera. Por otro lado, la renta variable representa un componente minoritario en las mutualidades de Vida.

Igualmente, para las mutualidades de No Vida, la renta fija se mantiene como el activo principal (43,5% de la cartera), pero también destacan los activos mantenidos en fondos de inversión llegando, por ejemplo, a un 56,8% en el caso de A.M.A. Agrupación Mutual Aseguradora y a un 32% en el total de las mutualidades de no vida.

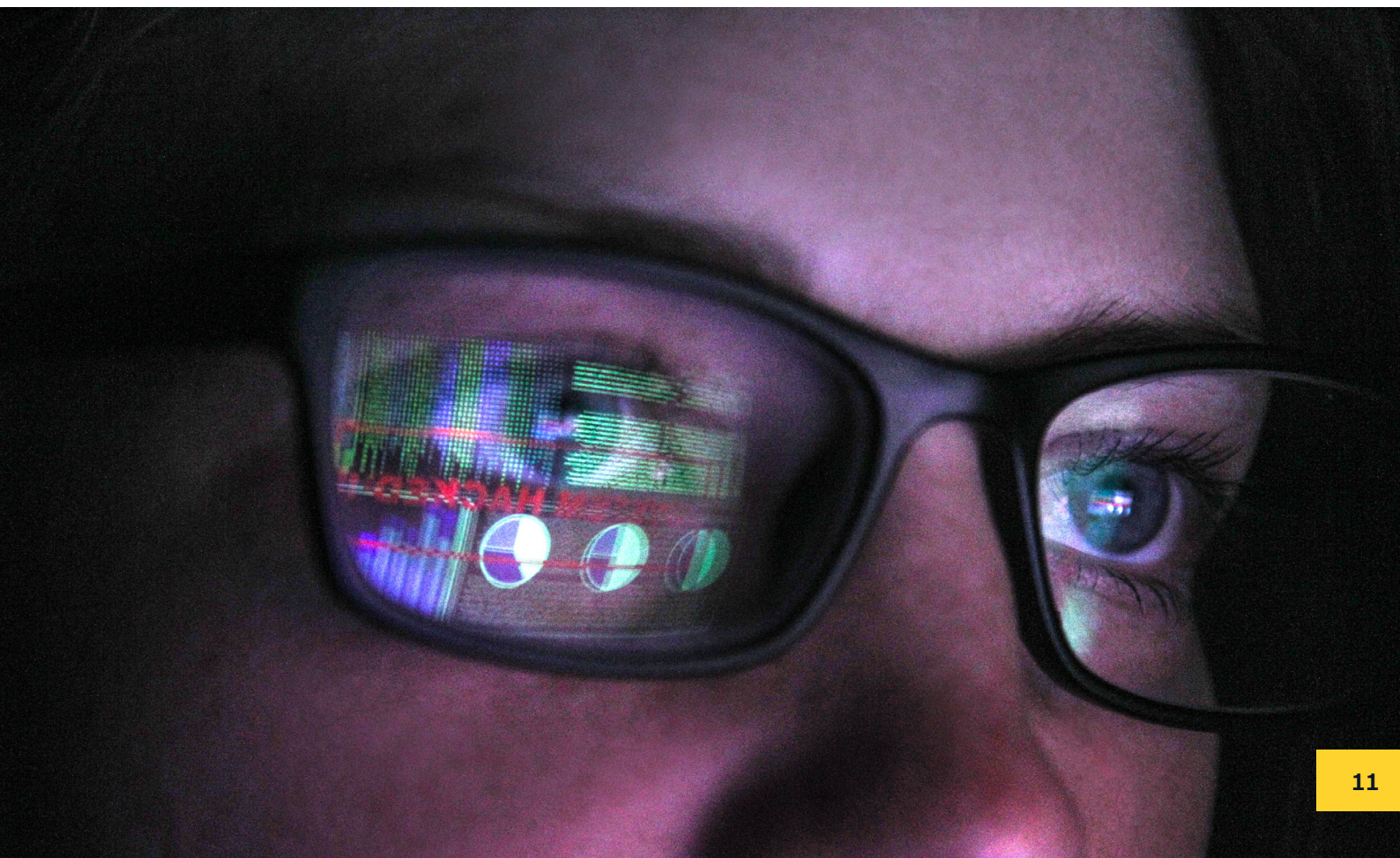
A continuación, se muestra un desglose, por línea de negocio, de la asignación media sobre cada activo, incluyendo los distintos conceptos de la cartera de inversión más el efectivo mantenido por las mutualidades.

Tabla 2: Asignación media sobre cada activo por línea de negocio

| Tipo de Mutualidad | Inmuebles | Participaciones | Acciones | Bonos | FI | Derivados | Depósitos distintos al efectivo | Efectivo |
|--------------------|-----------|-----------------|----------|-------|-------|-----------|---------------------------------|----------|
| VIDA | 7,2% | 1,3% | 3,0% | 74,1% | 7,5% | 0% | 0% | 6,9% |
| NO VIDA | 11,4% | 4,6% | 1,3% | 43,5% | 32,3% | 0% | 0% | 6,9% |

Las mutualidades de Vida tienen un mayor peso de renta fija que las mutualidades de No Vida.

Entre las compañías de No Vida destaca el caso de MUSAAT que cuenta con un 52% de su cartera de inversión destinado a Renta Fija.



3

Provisiones Técnicas (Pasivo)



3. Provisiones técnicas (Pasivo)

3.1. Mejor Estimación

Con respecto a las provisiones técnicas, se muestran los datos desglosados entre:

- ▶ BEL de seguros de No Vida (excluido Salud).
- ▶ BEL de seguros de Salud calculados con técnicas similares a los seguros de No Vida.
- ▶ BEL de seguros de Salud calculados con técnicas similares a los seguros de Vida.
- ▶ BEL de seguros de Vida (excluido Salud y Unit Linked).
- ▶ BEL de seguros Unit Linked.

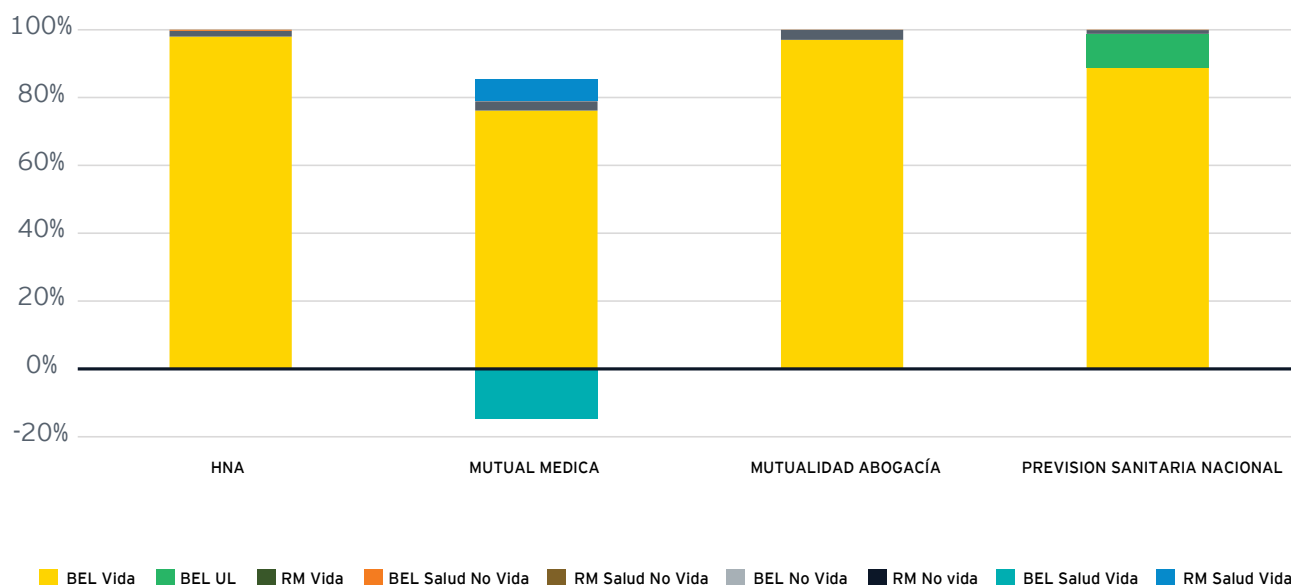
Para el Margen de Riesgo (RM) se hace la misma diferenciación, mostrando los datos desglosados por RM de No vida, RM de Vida, dentro de este último considerando tanto el negocio de Vida más Unit Linked, y RM de Salud.

En los siguientes gráficos se muestra la composición de las provisiones técnicas a efectos de Solvencia II (BEL + RM) de cada compañía:

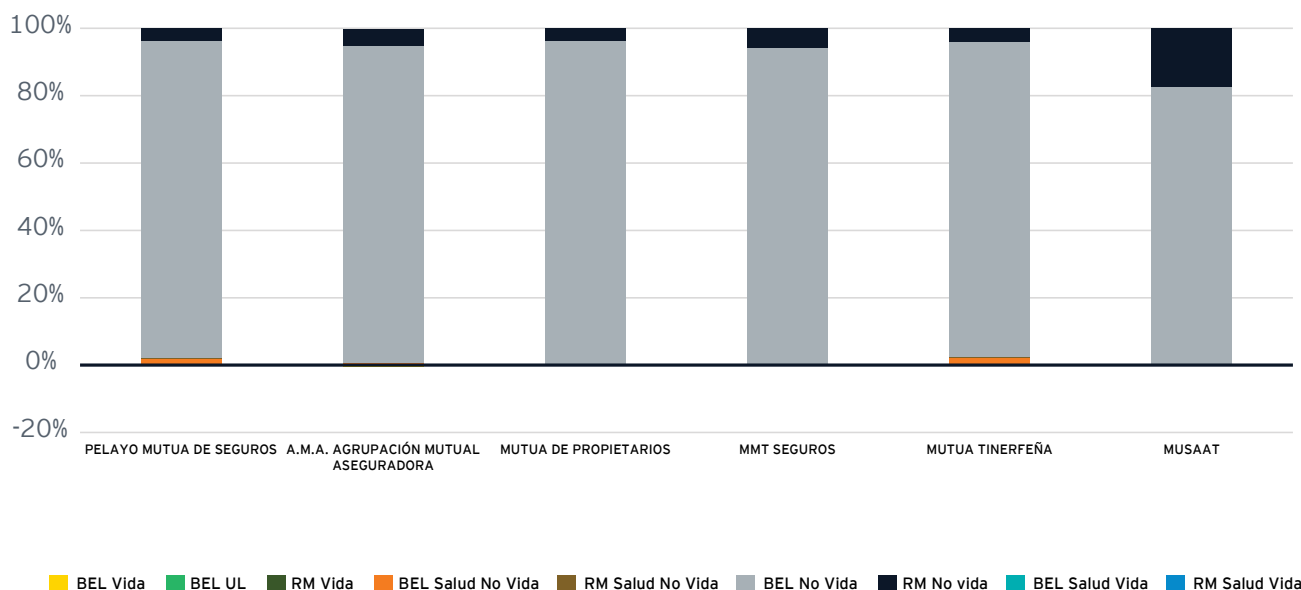


Gráfico 3: Composición de las provisiones técnicas bajo Solvencia II de las compañías objeto de estudio, separando por tipo de negocio.

Provisiones Técnicas - Vida



Provisiones Técnicas - No Vida



La BEL de Vida representa, de media, más del 90% de las provisiones técnicas de las compañías de Vida. Se observa que, de todas ellas, la única compañía con productos Unit Linked es Previsión Sanitaria Nacional (PSN).

Con respecto a las compañías de No Vida, en todos los casos la BEL de No Vida representa más del 80% de las provisiones técnicas de las compañías analizadas.

Por otro lado, el negocio del ramo de Salud representa un bajo porcentaje respecto al negocio total de las compañías, tal y como se puede ver en los gráficos anteriores. Destaca el caso de Mutua Médica, con una BEL Salud Vida negativa.

3.2. Margen de Riesgo

En lo que respecta al margen de riesgo, tiene poco peso en el conjunto de las provisiones técnicas del Balance Económico de las compañías. Destacan Mutua Médica y MUSAAT por tener un RM con un peso más notorio respecto al total de sus provisiones técnicas.

El método de cálculo del RM se recoge en el artículo 37 del Reglamento Delegado (UE) 2015/35 y en las simplificaciones detalladas en la Directriz 62 de las Directrices sobre la valoración de las provisiones técnicas (EIOPA-BoS-14/166).

Según se ha observado en los informes, existe diversidad en los métodos de cálculo empleados por las compañías. De las mutualidades objeto de estudio y que especifican sus métodos de cálculo del RM, ninguna utiliza el método 4 para el cálculo.

Por otro lado, hay algunas mutualidades que emplean dos métodos de cálculo del RM, ya que aplican un método distinto para cada línea de negocio. En el caso de Previsión Sanitaria Nacional, se utiliza el método 2 para No Vida (protección de ingresos) y el 3 para el ramo Vida; mientras que Pelayo Mutua de Seguros utiliza el método 1 para No Vida y el 3 para Vida.

Tabla 3: Metodología usada para el cálculo del RM según Directriz 62 (EIOPA BoS 14/166) por compañía

| Mutualidad | Método General | Método 1 | Método 2 | Método 3 | Método 4 |
|-------------------------------------|----------------|---------------|----------|----------|----------|
| Mutualidad Abogacía | | ✓ | ✓ | | |
| HNA | | ✓ | | | |
| Pelayo Mutua de Seguros | | ✓ | | ✓ | |
| Prevision Sanitaria Nacional | | | ✓ | ✓ | |
| A.M.A. Agrupación Mutua Aseguradora | | No especifica | | | |
| Mutua Médica | | ✓ | | | |
| Mutua de Propietarios | | | ✓ | | |
| MMT Seguros | | No especifica | | | |
| Mutua Tinerfeña | | | | | ✓ |
| Musaat | | | ✓ | | |

3.3. Recuperables de reaseguro

Todas las mutualidades analizadas transfieren riesgos de suscripción por medio de contratos de reaseguro. Para ello, calculan su Best Estimate atendiendo a estos contratos e incorporando el ajuste correspondiente para tener en cuenta las pérdidas esperadas por impago de una contraparte, calculado como el valor actual esperado de la variación de los flujos de caja subyacentes a los importes recuperables de dicha contraparte que se produciría si la misma incurriera en impago, incluso como resultado de insolvencia o litigios, en un momento determinado.

En el cuadro siguiente se recoge el peso que tienen los recuperables de reaseguro sobre el total de la BEL para cada una de las mutualidades:

Tabla 4: Importe de BEL Total y peso de los recuperables de reaseguro en cada compañía

| Entidad | Tipo Compañía | BEL Total | Recuperables Total | % Recuperables s/BEL |
|--------------------------------------|---------------|-----------|--------------------|----------------------|
| HNA | Vida | 3.581.356 | 452 | 0,01% |
| Mutual Medica | Vida | 908.734 | 26.483 | 2,91% |
| Mutualidad Abogacía | Vida | 8.528.330 | 4.633 | 0,05% |
| Prevision Sanitaria Nacional | Vida | 1.550.409 | 1.125 | 0,07% |
| Pelayo Mutua de Seguros | No Vida | 267.641 | 26.431 | 9,88% |
| A.M.A. Agrupación Mutual Aseguradora | No Vida | 205.761 | 37.888 | 18,41% |
| Mutua de Propietarios | No Vida | 52.666 | 5.227 | 9,92% |
| Mmt Seguros | No Vida | 43.648 | 4.864 | 11,14% |
| Mutua Tinerfeña | No Vida | 32.731 | 8.061 | 24,63% |
| Musaat | No Vida | 318.035 | 9.674 | 3,04% |

**Datos en miles de euros*

En las compañías de Vida, el volumen de recuperables de reaseguro tiende a estar próximo al 0% (peso sobre la BEL total), a excepción de Mutual Médica que cuenta con un 2,91%. Por el contrario, en las compañías de No Vida los recuperables de reaseguro tienen mayor volumen, siendo las de mayor porcentaje Mutua Tinerfeña (24,63%) y A.M.A Agrupación Mutual Aseguradora (18,41%).

4

SCR y BSCR



4. SCR y BSCR

En el siguiente apartado se analizan las exigencias de capital de cada compañía, así como su desglose.

4.1. Método de cálculo

Las mutualidades pueden utilizar varios métodos de cálculo con relación al Capital de Solvencia Obligatorio, tal y como se establece en la normativa de Solvencia II. En el siguiente cuadro se recoge qué método, o métodos, utiliza cada entidad.

Tabla 5: Métodos de cálculo del Capital de Solvencia Obligatorio de cada compañía

| Entidad | Tipo Compañía | F. Estándar | USP's | Modelo Interno Parcial | Modelo Interno |
|--------------------------------------|---------------|-------------|-------|------------------------|----------------|
| Mutualidad De La Abogacía | Vida | ✓ | | | |
| HNA | Vida | ✓ | | | |
| Pelayo Mutua de Seguros | No Vida | ✓ | | | |
| Previsión Sanitaria Nacional | Vida | ✓ | | | |
| A.M.A. Agrupación Mutual Aseguradora | No vida | ✓ | | | |
| Mutual Médica | Vida | ✓ | | | |
| Mutua de Propietarios | No Vida | ✓ | | | |
| MMT Seguros | No Vida | ✓ | | | |
| Mutua Tinerfeña | No Vida | ✓ | | | |
| Musaat | No Vida | ✓ | | | |

Como se puede observar en la tabla, todas las mutualidades incluidas en este informe utilizan, únicamente, el método de la fórmula estándar definida en la normativa de solvencia II. No hay ninguna mutualidad que utilice parámetros específicos (USP's) o un modelo interno, ya sea parcial o completo.

4.2. BSCR

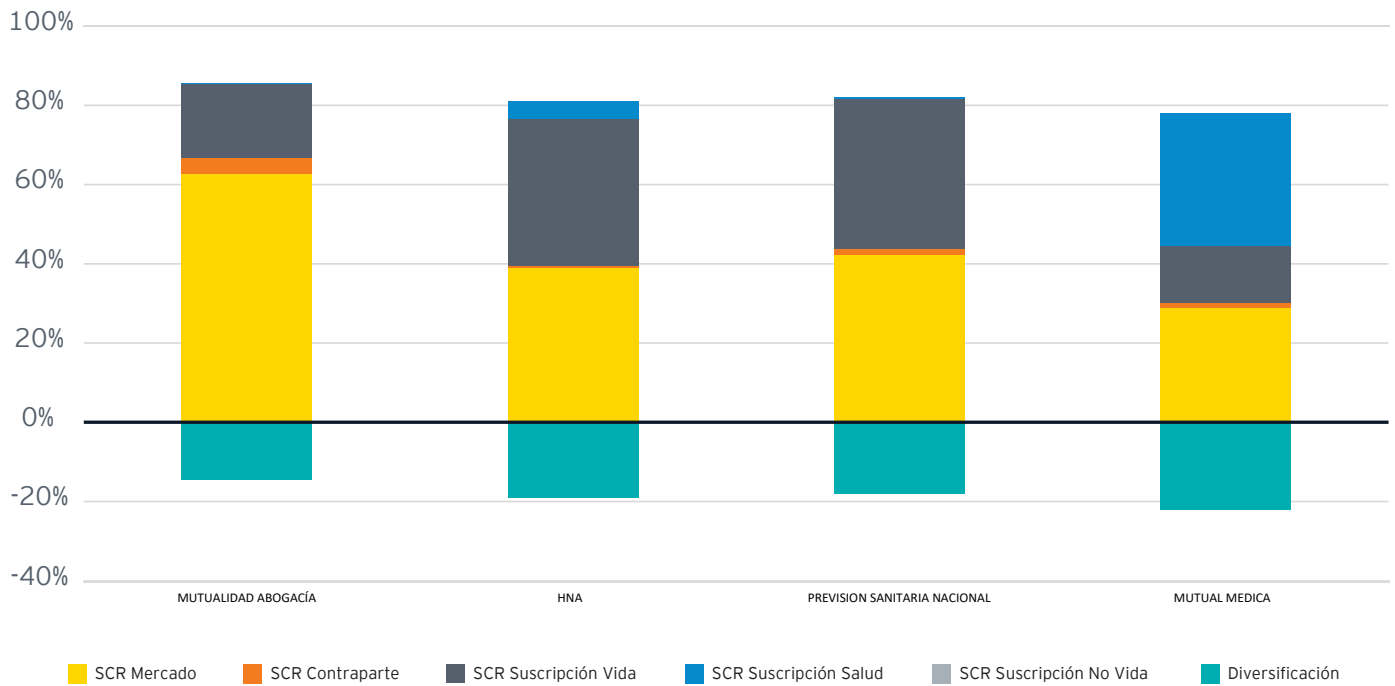
El capital de solvencia obligatorio básico (BSCR) está constituido por la agregación de los capitales de solvencia obligatorios de los módulos de riesgo de mercado, los distintos módulos de suscripción y el de impago de la contraparte.

A su vez, cada módulo se compone de la agregación de varios submódulos de riesgo. Las agregaciones se realizan aplicando matrices de correlación, de manera que se tiene en cuenta el efecto de diversificación que existe entre módulos y submódulos de riesgo, tal y como se establece en la normativa de Solvencia II.

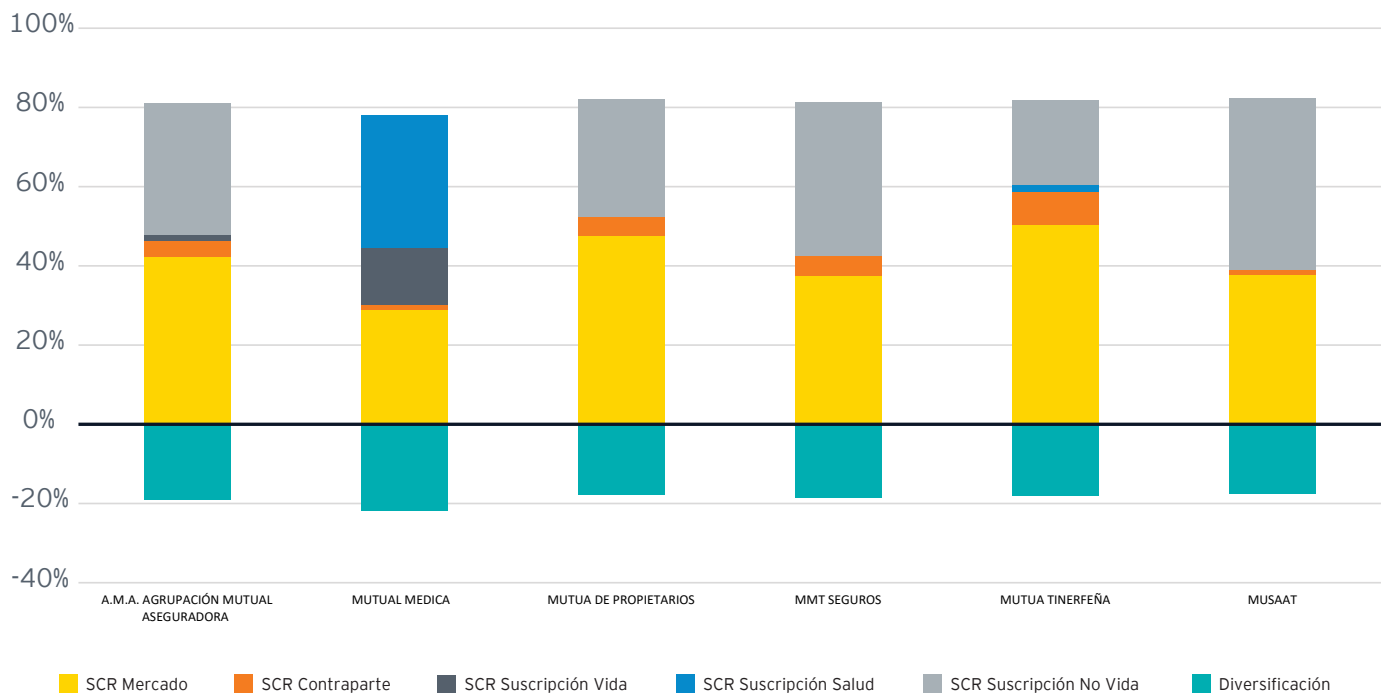
A continuación, se analiza el perfil de riesgo de cada mutualidad en base al consumo de capital de solvencia requerido para cada uno de los módulos.

Gráfico 4: Composición del BSCR de las mutualidades objeto de estudio, separando por tipo de negocio

BSCR - Vida



BSCR - No Vida



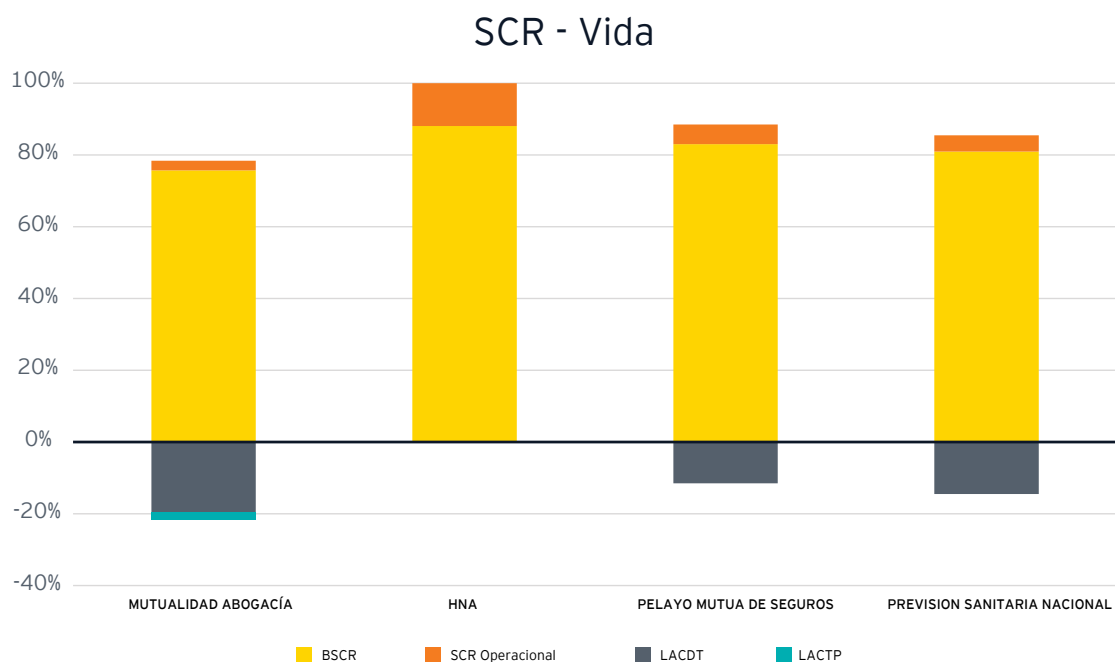
Analizando el perfil de riesgo de las compañías a través de los gráficos anteriores, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

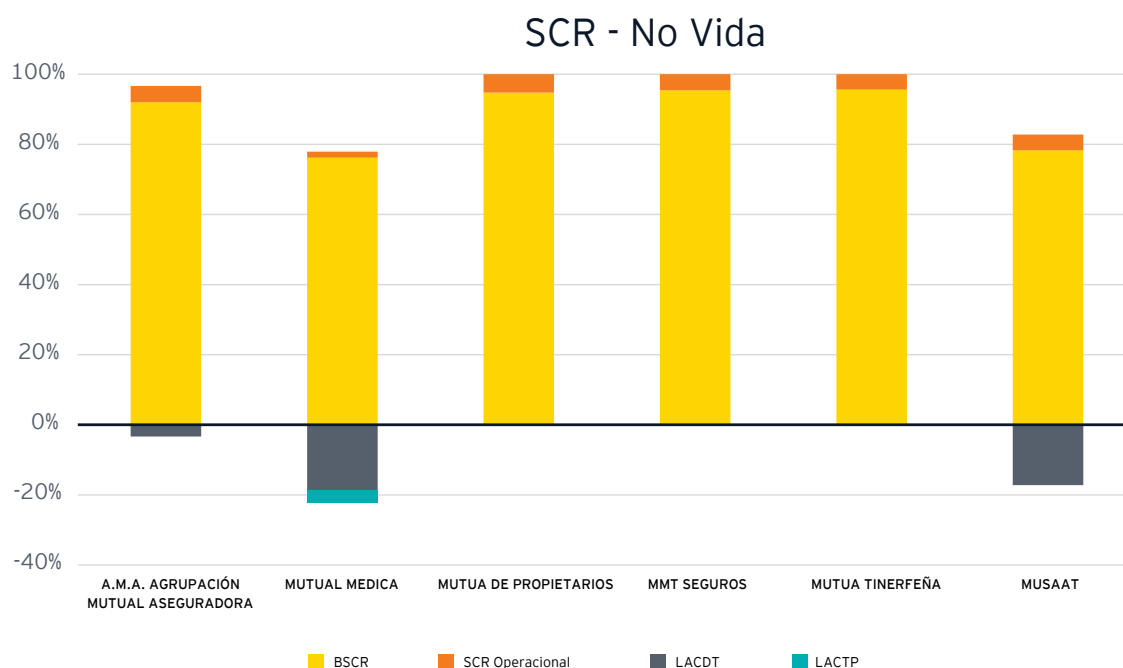
- ▶ El SCR de Mercado ocupa un lugar importante en el BSCR Total para todas las mutualidades, aunque variando en gran medida en función de la compañía considerada.
- ▶ Con respecto al SCR de Suscripción, en función del área de negocio en el que se encuentre enfocada cada mutualidad destacará el módulo de Suscripción Vida, de Salud o de No Vida. De esta forma, puede observarse como Mutual Médica y A.M.A. Agrupación Mutua Aseguradora son las dos compañías con mayor especialización en el ámbito de los seguros de salud y, también, las dos con mayor peso del SCR de Suscripción Salud de entre todas las mutualidades incluidas en el informe.
- ▶ Por último, el efecto de la diversificación entre los distintos módulos de riesgo supone una reducción, de media, de un 20% del BSCR final en todas las mutualidades.

4.3. Componentes del SCR

Una vez analizado el perfil de riesgo conjunto de las compañías, se procede a analizar el capital de solvencia obligatorio (SCR). Los componentes que integran el SCR son: el BSCR, el SCR operacional, la capacidad de absorción de pérdidas de los impuestos diferidos y la capacidad de absorción de pérdidas de las provisiones técnicas (LACDT y LACTP por sus siglas en inglés, respectivamente).

Gráfico 5: Composición del SCR de las compañías objeto de estudio, separando por tipo de negocio





Como se puede observar, el componente del SCR con mayor peso es el BSCR. Respecto al SCR Operacional, la mutualidad en la que tiene un mayor peso es HNA, representando un 12% del SCR total.

Por otro lado, 6 de las 10 mutualidades incluidas en el informe aplican la reducción sobre el SCR del LACDT, la aplicación de este LACDT reduce la carga de capital de las mutualidades. El LACTP es aplicado únicamente por dos mutualidades, Mutualidad de la Abogacía y Mutual Médica, siendo este importe bastante reducido en ambas compañías.

5

Fondos propios



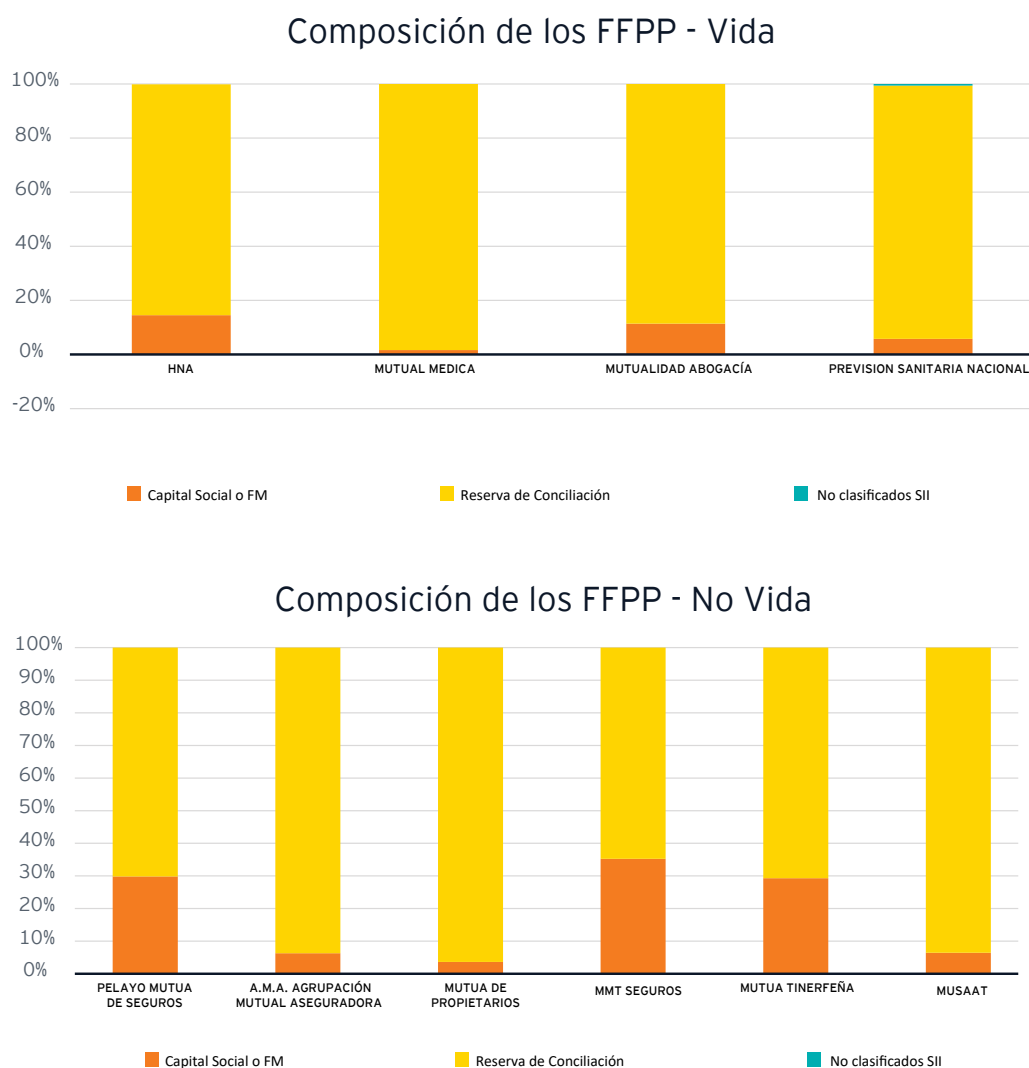
5. Fondos propios

En este apartado se analiza la composición de los fondos propios de la compañía y su clasificación en niveles de calidad según la normativa de Solvencia II, siendo *Tier 1* el de mayor calidad y *Tier 3* el de menor.

5.1. Composición de los FFPP

Los siguientes gráficos muestran la composición de los fondos propios de las distintas compañías:

Gráfico 6: Composición de los fondos propios de las compañías objeto de estudio, separando por tipo de negocio



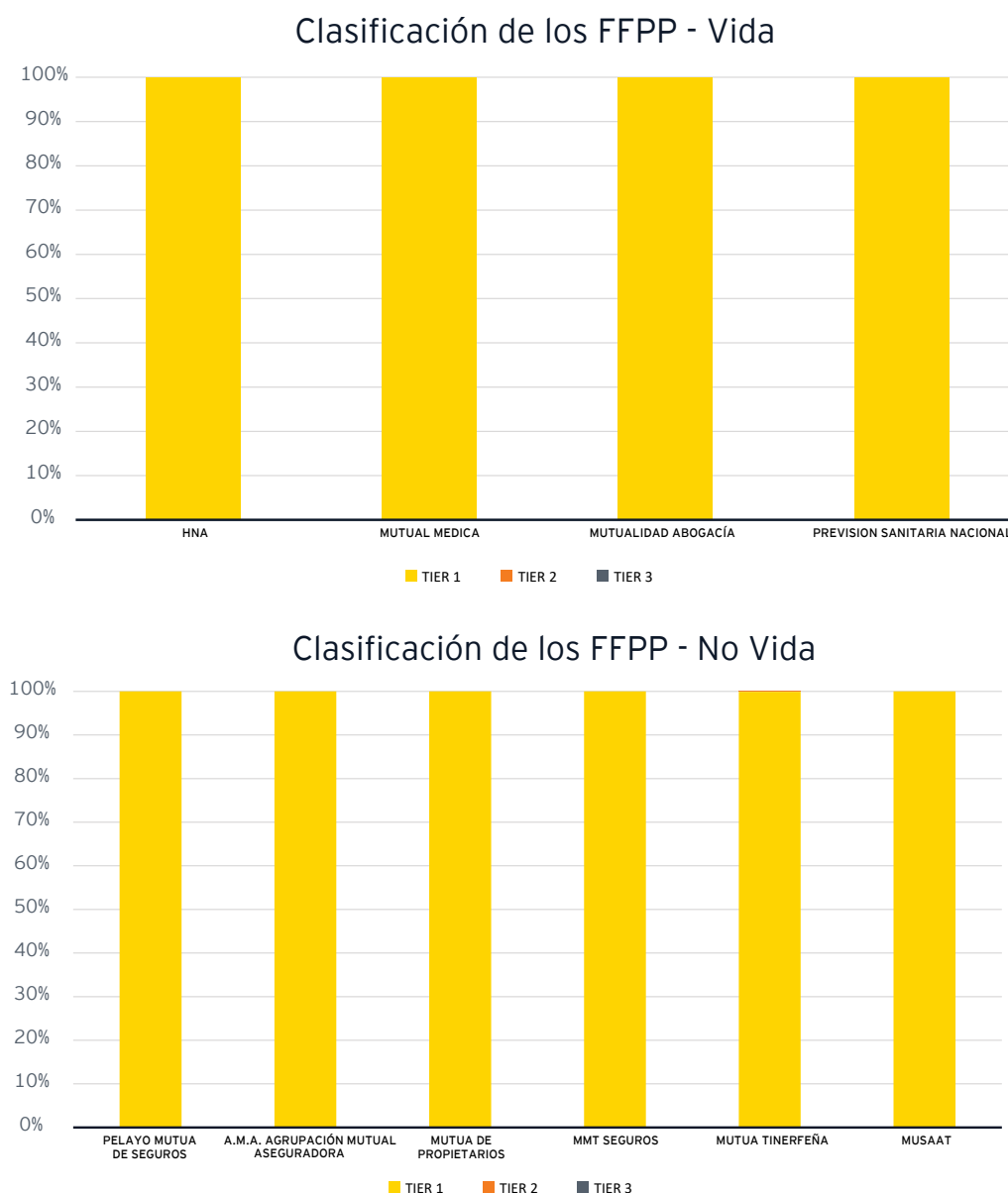
La reserva de conciliación es el componente de mayor peso dentro de los fondos propios básicos de, prácticamente, todas las compañías analizadas, llegando a suponer hasta un 98% en el caso de Mutua Médica. Como excepción encontramos el caso de MMT seguros cuya reserva de conciliación supone aproximadamente el 65% de sus fondos propios básicos.

El segundo componente más relevante es el capital social. Respecto a los importes de fondos propios que no cumplen los requisitos para ser clasificados como FFPP en Solvencia II no tienen una representación significativa en las compañías. Por último, los importes de los activos por impuestos diferidos y pasivos subordinados no tienen representación en las compañías analizadas motivo por el cuál no se incluyen en los gráficos.

5.2. Clasificación de los FFPP

Los siguientes gráficos muestran la clasificación de los fondos propios según los niveles de calidad:

Gráfico 7: Composición de los fondos propios por niveles de calidad (tiering) de las compañías objeto de estudio, separando por tipo de negocio



Como se puede observar, las mutualidades españolas cuentan con unos fondos propios disponibles de gran calidad, siendo en su totalidad de la máxima calidad, o Tier 1 (a excepción de 90.000€ que Mutua Tinerfeña posee cuya calidad crediticia es Tier 2).

6

Ratio de solvencia



6. Ratio de solvencia

6.1. Evolución del ratio de solvencia

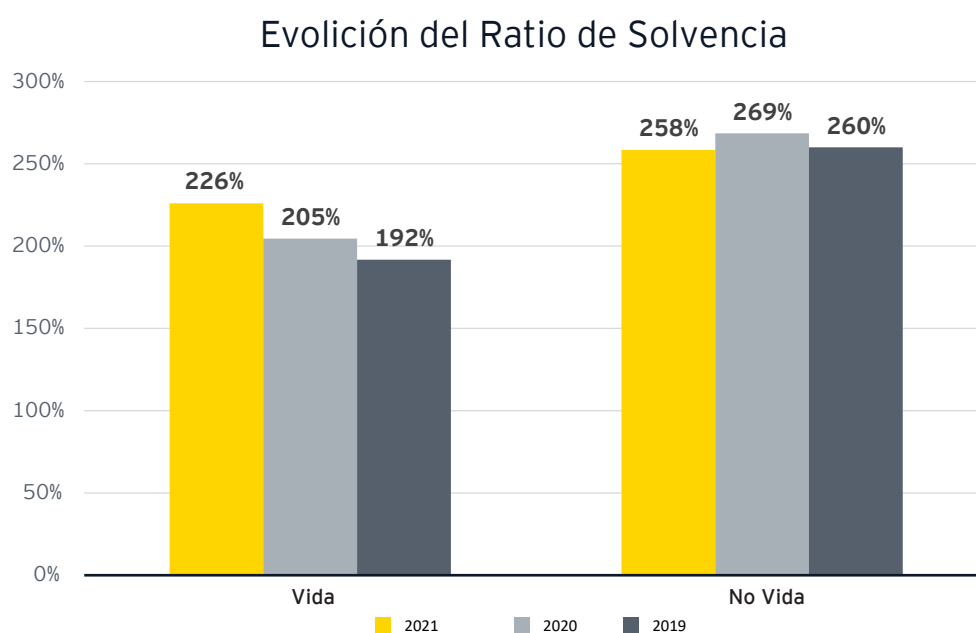
El ratio de solvencia se define como el cociente entre los fondos propios admisibles para cubrir capital de solvencia obligatorio y el propio capital de solvencia obligatorio. Su valor debe estar por encima del 100% y se trata de uno de los parámetros indicativos de la solvencia de una entidad. Depende de múltiples factores, como se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 8: Factores que influyen en el importe del ratio de solvencia



El ratio de solvencia es reportado por las mutualidades en su ISFS. Este Informe es publicado anualmente por las mutualidades, con lo cual permite analizar cómo ha evolucionado la situación financiera y de solvencia de las compañías a lo largo del tiempo:

Gráfico 9: Evolución de la situación financiera y de solvencia de la muestra de compañías analizada.



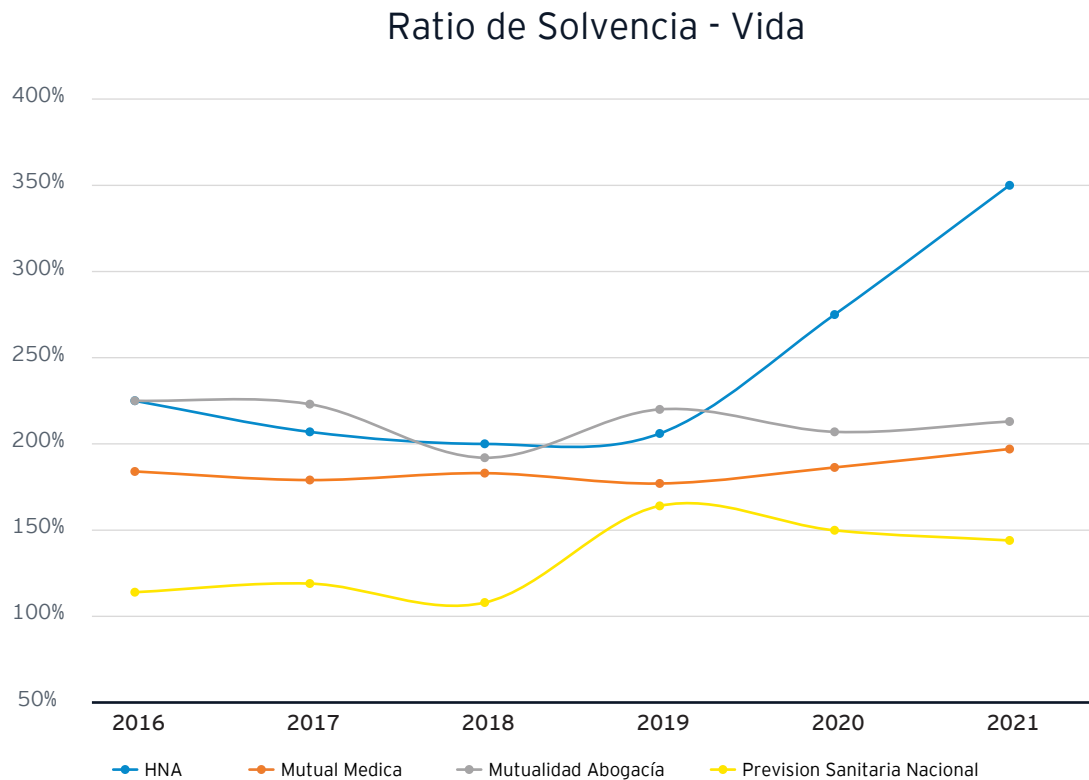
En el gráfico superior se puede observar cómo ha evolucionado el promedio del ratio de solvencia en los últimos 3 años (2019-2021) según el negocio en el que operan las mutualidades.

Como podemos ver, las mutualidades de vida han incrementado su ratio de solvencia promedio en 21 p.p. con respecto a 2020, mientras que las mutualidades operantes en el ramo de no vida han descendido su ratio promedio en 11 p.p.

Cabe destacar que, en los últimos tres años, las mutualidades de vida han ido incrementado su ratio medio de solvencia año a año, mientras que las mutualidades de no vida han obtenido, en 2021, el ratio medio más bajo de los tres últimos años.

Como se ha comentado al inicio del apartado, este ratio se lleva publicando anualmente desde 2016 (entrada en vigor oficial de Solvencia II) de manera que es posible representar un evolutivo temporal para cada compañía:

Gráfico 10.1: Evolución del ratio de solvencia (2016-2021) de las mutualidades de Vida



Para las mutualidades de Vida, vemos que en los últimos años cuentan con una tendencia creciente de su ratio de solvencia:

En HNA, el ratio de solvencia ha experimentado un crecimiento considerable con respecto al año anterior, pasando de 275% hasta un ratio del 350% en 2021.

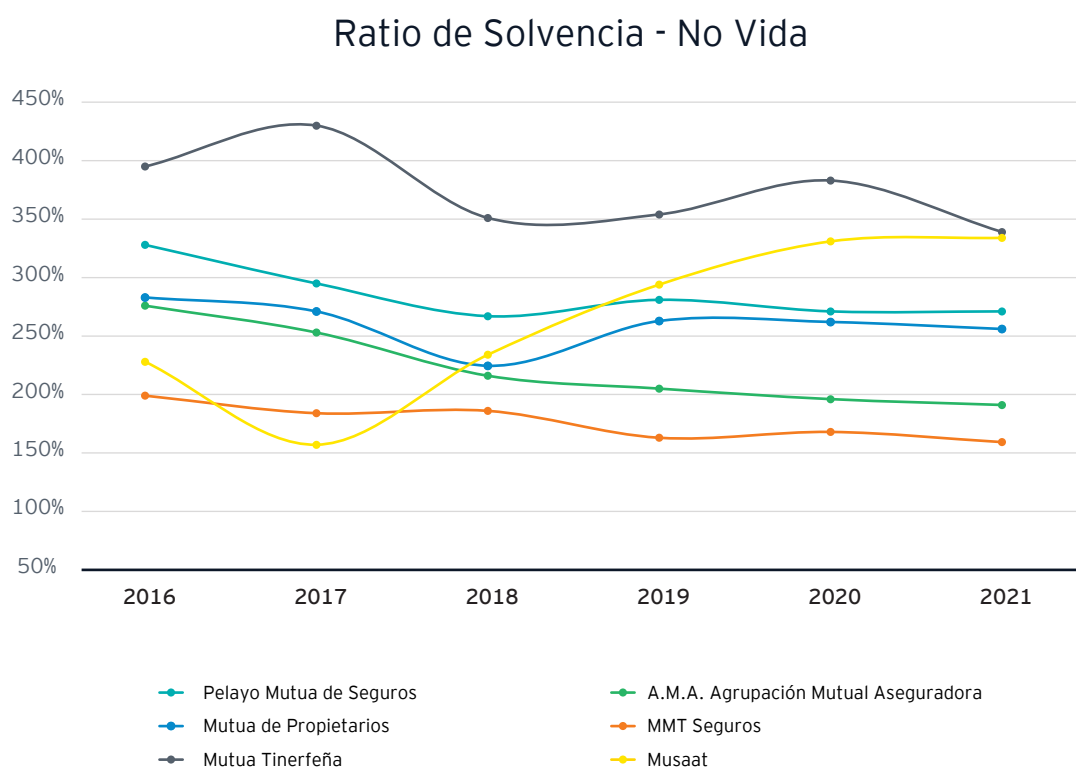
En Mutual Medica, continua la tendencia alcista del ratio de solvencia que presenta desde 2019 incrementándose, en 2021, hasta el 197%.

En cuanto a Mutualidad de la Abogacía, su ratio de solvencia se ha incrementado en 6 p.p. manteniendo su ratio por encima del 200%.

Cabe destacar que Previsión Sanitaria Nacional es la única mutualidad de vida, de las incluidas en este informe, que cuenta con una tendencia descendente de su ratio de solvencia, alcanzando los 144% en 2021, 6 p.p. menos que en 2020.

A continuación, se muestra la evolución del ratio de solvencia de las mutualidades de No Vida:

Gráfico 10.2: Evolución del ratio de solvencia (2016-2021) de las mutualidades de No Vida



Al contrario que pasa con las mutualidades de vida, las de no vida tienen una tendencia decreciente, la única excepción es MUSAAT. La compañía con mayor ratio de solvencia es Mutua Tinerfeña con un 339%, seguida de MUSAAT con 334%. Por el contrario, MMT Seguros es la mutualidad que cuenta con menor ratio de solvencia en 2021, un 159%.

Hay que destacar el gran crecimiento en el ratio de solvencia que ha experimentado MUSAAT desde el 2017.

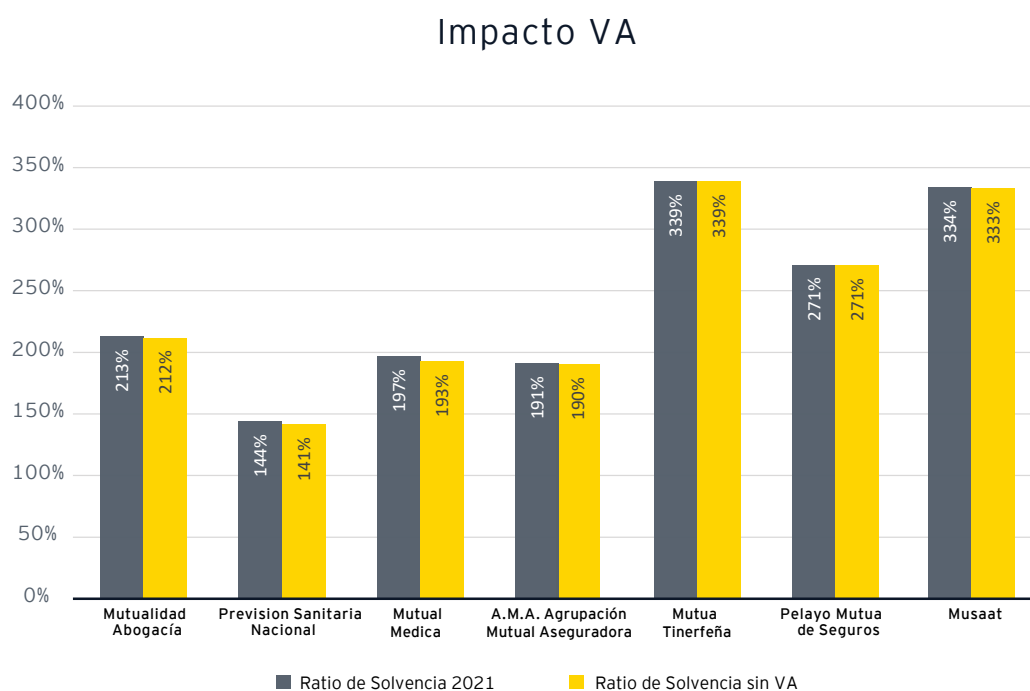
6.2. Impacto de las medidas a largo plazo y las medidas transitorias

En este punto se analiza el impacto que tienen los ajustes y las medidas de garantía a largo plazo (LTG por sus siglas en inglés) que permite la normativa de SII, como son el uso de la curva de tipos de interés con "Volatility Adjustment" (VA), el ajuste por casamiento o "Matching Adjustment" (MA) y las medidas transitorias de provisiones técnicas (MT-PT). A continuación, se muestra un resumen sobre la aplicación de las citadas medidas para cada una de las mutualidades incluidas en este informe:

Tabla 6: Aplicación de las medidas a largo plazo permitidas por Solvencia II

| Mutualidad | M. LGT | | |
|--------------------------------------|--------|----|-------|
| | VA | MA | MT-PT |
| Mutualidad de La Abogacía | ✓ | | ✓ |
| HNA | | | |
| Pelayo Mutua de Seguros | ✓ | | |
| Previsión Sanitaria Nacional | ✓ | | ✓ |
| A.M.A. Agrupación Mutual Aseguradora | ✓ | | |
| Mutual Médica | ✓ | | |
| Mutua de Propietarios | | | |
| MMT Seguros | | | |
| Mutua Tinerfeña | ✓ | | |
| Musaat | ✓ | | |

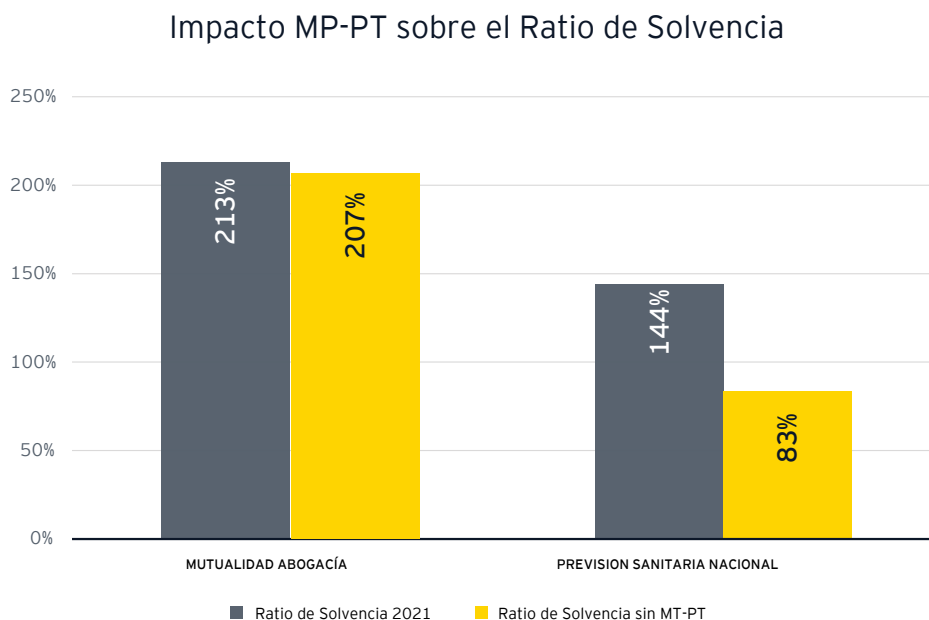
Con relación a la medida de ajuste por volatilidad se obtienen los siguientes datos:

Gráfico 11: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación del ajuste por volatilidad en la curva de tipos de interés (manteniendo el resto de medidas que sean de aplicación en cada caso)

El ajuste por volatilidad es la medida de garantías a largo plazo que más mutualidades aplican (7 de las 10 mutualidades analizadas). En términos generales, es la medida que menos impacto tiene sobre el ratio de solvencia.

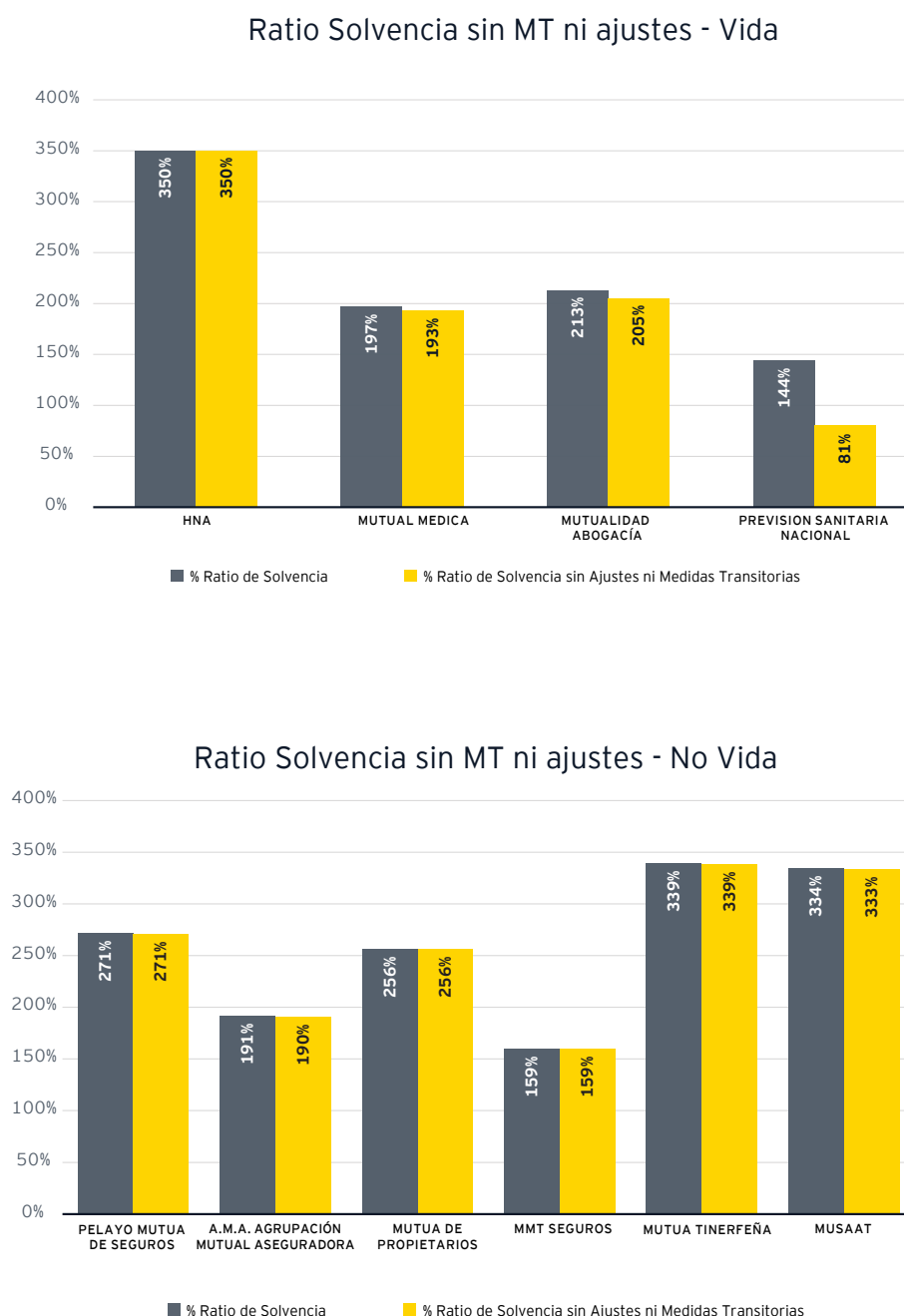
Por último, pasamos a ver cómo impacta en el ratio de solvencia la aplicación de la medida transitoria de provisiones técnicas:

Gráfico 12: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación de la medida transitoria de provisiones técnicas (manteniendo el resto de medidas que sean de aplicación en cada caso)



Las dos mutualidades que aplican la medida transitoria de provisiones técnicas aumentan su ratio de solvencia como resultado del incremento en los fondos propios admisibles a efectos de cobertura. Destaca Previsión Sanitaria Nacional, cuyo impacto en el ratio de solvencia supone un aumento de 61 puntos porcentuales.

A continuación, se analiza el impacto agregado que tiene la aplicación de todos los ajustes y medidas transitorias sobre el ratio de las mutualidades.

Gráfico 13: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación de ajustes ni medidas transitorias para las mutualidades de vida y no vida

Como podemos ver en el gráfico superior, exceptuando HNA que no aplica ajustes ni MT, todas las compañías de vida analizadas incrementan su ratio de solvencia cuando aplican ajustes y/o medidas transitorias.

En cuanto a las entidades de no vida, por lo general, el impacto de estas medidas es muy reducido, casi insignificante.

7

COVID - 19



COVID - 19

El 11 de marzo de 2020 la Organización Mundial de la Salud elevó la situación de emergencia de salud pública ocasionada por el brote del coronavirus (COVID-19) a pandemia internacional. La rápida evolución de los hechos, a escala nacional e internacional, supuso una crisis sanitaria sin precedentes que ha impactado en el entorno macroeconómico y en la evolución de los negocios. La situación de incertidumbre y mayor volatilidad registrada en el mundo ha tenido sus efectos en los mercados financieros y en los negocios. A continuación, realizamos el análisis de cómo han evolucionado las principales mutualidades tras un año marcado por la pandemia, y el año presente, 2021, donde vemos un repunte de la actividad económica y una mayor vuelta a la normalidad, aunque no total.

En primer lugar, hemos realizado un estudio para ver como se ha reflejado en los respectivos informes de las compañías la situación provocada por el COVID-19 y los comentarios al respecto. En el año 2020 el 100% de las empresas analizadas mencionaron la situación de la pandemia, incluyendo tanto análisis de los impactos, medidas de prevención, medidas de contingencia y sistemas de seguimiento entre otros. En el año 2021 la tendencia ha sido la misma, sin embargo, cabe destacar que para este año hemos detectado que los comentarios realizados por las diferentes compañías han sido, en términos generales, más reducidos o concretos que en los años precedentes.

Los puntos comunes entre compañías han sido principalmente la adopción de medidas y supervisión de la pandemia a través de análisis prospectivos, monitorización de la situación o valoración de riesgos entre otros, con el fin de hacer frente a la situación y asegurar la continuidad de negocio.

En lo que respecta a los beneficios obtenidos por las compañías, hemos procedido a analizar la evolución en los últimos 3 años con el fin de analizar como afectó la situación de pandemia en el año más marcado por la misma, es decir, 2020, y como se han seguido comportando una vez ha empezado a recuperarse la actividad económica y se ha producido el fin de las restricciones.

Antes de pasar al análisis, cabe destacar que, por la información disponible, no ha sido posible recopilar para todas las compañías los mismos criterios en cuanto a los beneficios y resultados, por tanto, hemos realizado el análisis para aquellas que comunican el beneficio después de impuestos. Aquellas que no comunican en su informe el beneficio no han sido incluidas en el análisis.

7.1. Análisis de resultados en base al Beneficio después de impuestos

Las empresas analizadas en este caso son 7 en total, para las cuales hemos analizado su evolución teniendo en cuenta cuatro escenarios distintos:

Escenario 1:

Sus beneficios se han visto incrementados de forma progresiva desde el año 2019 pese a la situación de pandemia.

Escenario 2:

Sus beneficios se vieron incrementados en el año 2020 pese a la pandemia, sin embargo, en el año 2021 han experimentado una caída.

Escenario 3:

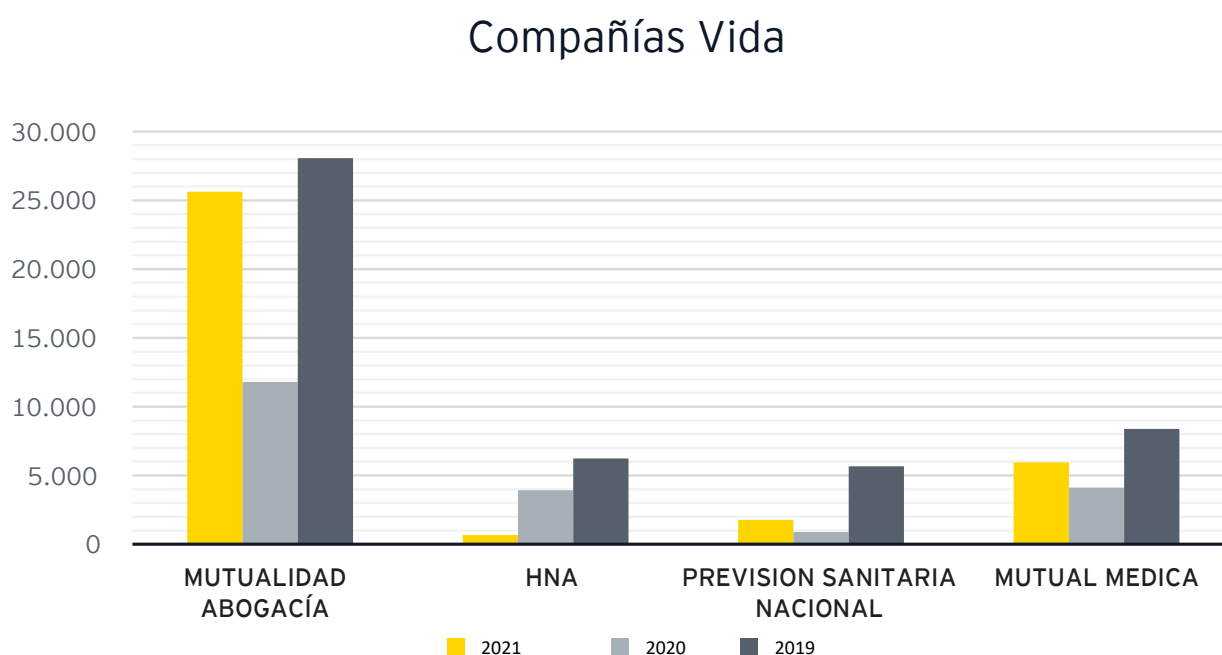
Sus beneficios se vieron disminuidos en 2020 por la pandemia y en 2021 han recuperado la situación que tenían prepandemia.

Escenario 4:

Su evolución en los beneficios ha sido descendente a partir del 2019.

El análisis en base a estos criterios nos deja como resultados que el 42,86% de las compañías incluidas en el análisis mejoraron sus resultados a partir de 2019. El 42,86% recuperó sus niveles prepandemia o experimentó un mejor resultado en 2021 tras una caída de beneficios en 2020. El 14,29% experimentó una caída progresiva en sus beneficios a partir de 2019. Ninguna de las empresas analizadas ha experimentado un crecimiento en el año 2020 con una posterior caída en los beneficios para 2021. A continuación, analizamos dichos porcentajes y su posible relación con la situación de pandemia:

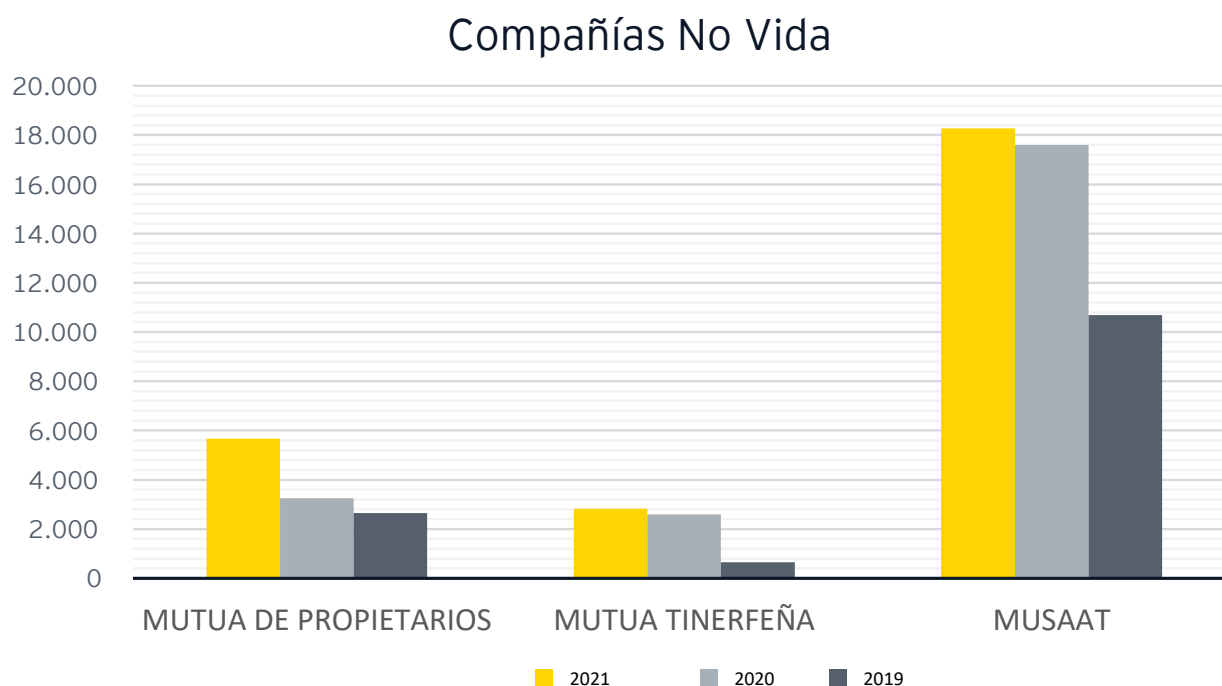
Gráfico 14.1: Evolución 2019 a 2021 del Beneficio después de impuestos de las mutualidades de Vida



Para las compañías de vida, como se observa, la tendencia entre las mismas es dispar. Por un lado, Mutualidad de la Abogacía experimentó una caída en el año 2020 la cuál vino dada entre otras cosas por la disminución de la contratación de nuevas rentas vitalicias y, en segundo lugar, por la disminución de aportaciones derivada de la pandemia provocada por la Covid-19, como indican en su ISFS. Para 2021 experimentó un incremento significativo recuperando así la situación anterior a la pandemia. Además, tras monitorizar la situación concluyen que la compañía no ha sufrido un impacto económico negativo derivado de la situación de pandemia que se pueda considerar relevante.

Por otro lado, Mutual Médica y Previsión Sanitaria Nacional han experimentado una caída para el año 2020, con un posterior incremento de los resultados para el año 2021. En el caso de Mutual Médica han continuado con la supervisión de la situación de pandemia y constatan una importante disminución en los impactos de la misma, dado entre otras cosas por el porcentaje de bajas provocadas por el COVID -19, las cuales representaban un 45,33% para el año 2020 y un 26,54% para el 2021, como especifican en su ISFS.

Por último, HNA ha experimentado un decrecimiento desde 2019. En su ISFS especifican que tal y como se anticipó en los análisis prospectivos y seguimiento de negocio e inversiones, no se han producido impactos significativos asociados con la pandemia, por lo que el decrecimiento en sus resultados no se puede relacionar con dicha situación.

Gráfico 14.2: Evolución 2019 a 2021 del Beneficio después de impuestos de las mutualidades de No Vida

En lo que respecta a las compañías de No Vida, vemos que la tendencia es la misma para las 3 empresas analizadas. Han visto incrementados sus beneficios desde el 2019 pese a la situación de pandemia. En el caso de Mutua de Propietarios los ramos que se vieron afectados por la pandemia fueron, entre otros, el ramo de multirriesgo hogar y el ramo de pérdidas pecuniarias. Por su parte, Mutua Tinterfeña vio incrementados sus resultados para el año 2021 en un 9% aproximadamente.

En lo que respecta a MUSAAT, como especifican en su ISFS, estimaron que el impacto de la pandemia podría manifestarse como riesgos relacionados con la salud y afectar principalmente a la valoración de la cartera de activos y a la recaudación de la prima prevista en el ejercicio. Sin embargo, hasta la fecha, el impacto provocado por la pandemia no ha requerido la adopción de medidas extraordinarias y para el 2021 han visto incrementados sus beneficios en un 3,76%.

En conclusión, y tras analizar las distintas empresas y sus resultados, vemos que han sabido hacer frente a la situación de pandemia, adaptándose y estableciendo medidas de contingencia para asegurar la continuidad del negocio. Además, observamos que en general la evolución es favorable, siendo el escenario más habitual entre las compañías la mejora de sus resultados de forma progresiva a partir de 2019 o el incremento de sus beneficios para 2021 recuperando los niveles prepandemia. Finalmente, podemos esperar que el nuevo escenario que se presenta en lo que respecta a la pandemia, no va a condicionar la situación de Solvencia de las compañías analizadas.

EY | Building a better working world

En EY trabajamos para construir un mundo que funcione mejor, ayudando a crear valor a largo plazo para los clientes, las personas, la sociedad y generar confianza en los mercados de capital.

Gracias al conocimiento y la tecnología, los equipos de EY, en más de 150 países, generan confianza y ayudan a las compañías a crecer, transformarse y operar.

EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad, estrategia, asesoramiento en transacciones y servicios de consultoría. Nuestros profesionales hacen las mejores preguntas para encontrar nuevas respuestas a los desafíos a los que nos enfrentamos en el entorno actual.

EY hace referencia a la organización internacional y podría referirse a una o varias de las empresas de Ernst & Young Global Limited y cada una de ellas es una persona jurídica independiente. Ernst & Young Global Limited es una sociedad británica de responsabilidad limitada por garantía (company limited by guarantee) y no presta servicios a clientes. La información sobre cómo EY recopila y utiliza datos personales y su correspondiente descripción sobre los derechos de las personas en virtud de la legislación vigente en materia de protección de datos, están disponibles en ey.com/es_es/legal-and-privacy. Las firmas miembros de EY no ejercen la abogacía donde lo prohíban las leyes locales. Para obtener más información sobre nuestra organización, visite ey.com/en_gl.

© 2022 Ernst & Young, S.L.
Todos los derechos reservados.

ED None

Este material se ha preparado únicamente con fines informativos generales y no debe considerarse como asesoramiento contable, fiscal o profesional. Consulte a sus asesores para obtener consejos específicos.

ey.com/es_es