A close-up photograph of a person's hand holding a black pen, poised to write on a tablet. The tablet is resting on a desk with various financial documents and charts. The background is softly blurred, showing more of the workspace. A large yellow graphic element is overlaid on the top left of the image.

# Análisis de Situación Financiera y de Solvencia 2020 de las principales mutualidades del mercado español

Junio de 2021



# Índice

## Resumen ejecutivo

|  |         |
|--|---------|
| 01   Introducción  | pág. 03 |
| 02   Análisis de las inversiones                                     | pág. 05 |
| 03   Provisiones técnicas  | pág. 07 |
| 3.1 Mejor estimación   |         |
| 3.2 Margen de riesgo   |         |
| 3.3 Recuperables de reaseguro  |         |
| 04   Capital de solvencia  | pág. 11 |
| 4.1 Método de cálculo  |         |
| 4.2 Capital de solvencia obligatorio básico                          |         |
| 4.3 Componentes del capital de solvencia obligatorio                 |         |
| 05   Fondos propios  | pág. 15 |
| 5.1 Composición de los fondos propios                                |         |
| 5.2 Clasificación de los fondos propios                              |         |
| 06   Ratio de solvencia  | pág. 19 |
| 6.1 Evolución del ratio de solvencia                                 |         |
| 6.2 Impacto del ajuste por volatilidad y de las medidas transitorias |         |
| 07   COVID - 19  | pág. 25 |







# Resumen ejecutivo

En el año 2016 entró en vigor la normativa de Solvencia II. Desde entonces, las compañías aseguradoras y reaseguradoras, y también la mutualidades, están obligadas a hacer pública su situación financiera y de solvencia, plasmando anualmente sus cifras en un informe que ponen a disposición del mercado. En el presente documento se realiza 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 del mercado español.

## Las conclusiones obtenidas del análisis son las siguientes:

- 01.** 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.
- 02.** El margen de riesgo (en adelante, RM por sus siglas en inglés) representa una proporción minoritaria respecto a las provisiones técnicas de Solvencia II. Las mutualidades españolas utilizan tanto el método general como las simplificaciones permitidas para su cálculo.
- 03.** En términos generales, el reaseguro cedido tiene un peso poco significativo con respecto al total de la mejor estimación (en adelante, BEL) de las mutualidades. En las entidades de No Vida los recuperables representan un mayor peso que en las de Vida (en torno al 11% en No Vida y cerca del 0% en el resto).
- 04.** En cuanto al cálculo del capital obligatorio de solvencia (en adelante, SCR), todas las mutualidades analizadas emplean la fórmula estándar descrita en el Reglamento Delegado 35/2015.
- 05.** En general, el SCR de Mercado es el módulo más relevante en la mayoría de las mutualidades, seguido muy de cerca por el de suscripción. El efecto de la diversificación reduce, de media, entre un 10% y un 20% del BSCR Total de las compañías estudiadas.
- 06.** La mayoría de las mutualidades analizadas aplican el ajuste por capacidad de absorción de pérdidas de los impuestos diferidos (en adelante, LACDT), siendo su impacto considerable en términos de SCR. Sin embargo, solo 2 de las 10 mutualidades emplean el ajuste por capacidad de absorción de pérdidas de las provisiones técnicas (en adelante, LACTP, por sus siglas en inglés), cuyo impacto es poco significativo.
- 07.** Las mutualidades poseen unos fondos propios admisibles de gran calidad, ya que están clasificados como Tier 1 en su práctica totalidad. El elemento que mayor peso representa en la composición de los fondos propios es la reserva de conciliación.
- 08.** El ratio de solvencia medio para 2020 de las 10 compañías objeto de análisis es del 230%, mientras que en 2019 era del 219%. La mutualidad con mayor ratio de solvencia en el año 2020 es Mutua Tinerfeña (383%).
- 09.** 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, siendo aplicado por 6 de las 10 compañías analizadas. La medida transitoria de provisiones técnicas es empleada por 2 mutualidades y su impacto es considerable.
- 10.** En el ISFS de 2020, la práctica totalidad de las entidades analizadas han incluido una reseña a la situación ocasionada por la COVID-19. Entre sus comentarios destacan las medidas de continuidad del negocio adoptadas, los sistemas de medición del impacto ocasionado por la pandemia y los componentes del negocio que se ven afectadas en mayor medida.



# 1

---

## Introducción

## Introducción

Con el afán de lograr una mayor profundidad en el análisis del mercado asegurador español en el ámbito de Solvencia II, se ha querido realizar un estudio similar al ya publicado con anterioridad sobre las principales entidades aseguradoras en España, pero esta vez para el colectivo formado por las principales mutuas y mutualidades españolas (a nivel individual). A lo largo del documento nos referiremos a ellas, de forma genérica, como mutualidades.

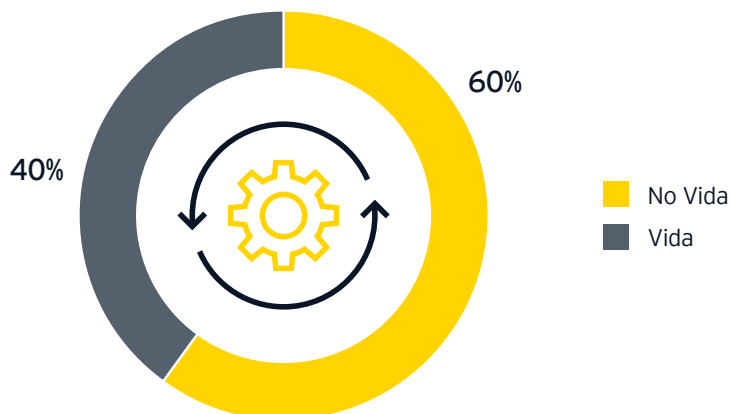
El colectivo objeto de estudio está compuesto por 10 de las principales mutualidades del mercado español en cuanto a volumen de primas. La selección se ha basado en el ranking “Total Seguro Directo por Grupos y Entidades” publicado por ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras) en su página web para el año 2020. A continuación, se muestran las compañías seleccionadas y su volumen de primas emitidas:

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

| Compañía                             | Tipo Compañía | Primas emitidas seguro directo |
|--------------------------------------|---------------|--------------------------------|
| MUTUALIDAD ABOGACÍA                  | Vida          | 587.778                        |
| HNA                                  | Vida          | 398.536                        |
| PELAYO MUTUA DE SEGUROS              | No Vida       | 344.926                        |
| PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL         | Vida          | 240.592                        |
| A.M.A. AGRUPACIÓN MUTUAL ASEGURADORA | No Vida       | 181.469                        |
| MUTUAL MÉDICA                        | Vida          | 124.701                        |
| MUTUA DE PROPIETARIOS                | No Vida       | 91.761                         |
| MMT SEGUROS                          | No Vida       | 48.461                         |
| MUTUA TINERFEÑA                      | No Vida       | 37.704                         |
| NUEVA MUTUA SANITARIA                | No Vida       | 33.384                         |

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:

**Gráfico 1:** Distribución por tipo de negocio de las mutualidades objeto de estudio



Para las compañías seleccionadas, se va a analizar en este documento el Balance Económico (activo, pasivo y fondos propios), así como el SCR, a partir de la información contenida en los ISFS individuales de cada una de ellas.

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 BEL y el RM.

En relación con las exigencias de capital, la revisión abarca los fondos propios admisibles, el capital de solvencia obligatorio básico (en adelante BSCR), el SCR y el ratio de solvencia junto con el impacto de los ajustes y las medidas transitorias que aplican las compañías.

Adicionalmente, se incluye un análisis sobre las referencias que hacen las mutualidades al COVID-19 en sus informes ISFS.





# 2

---

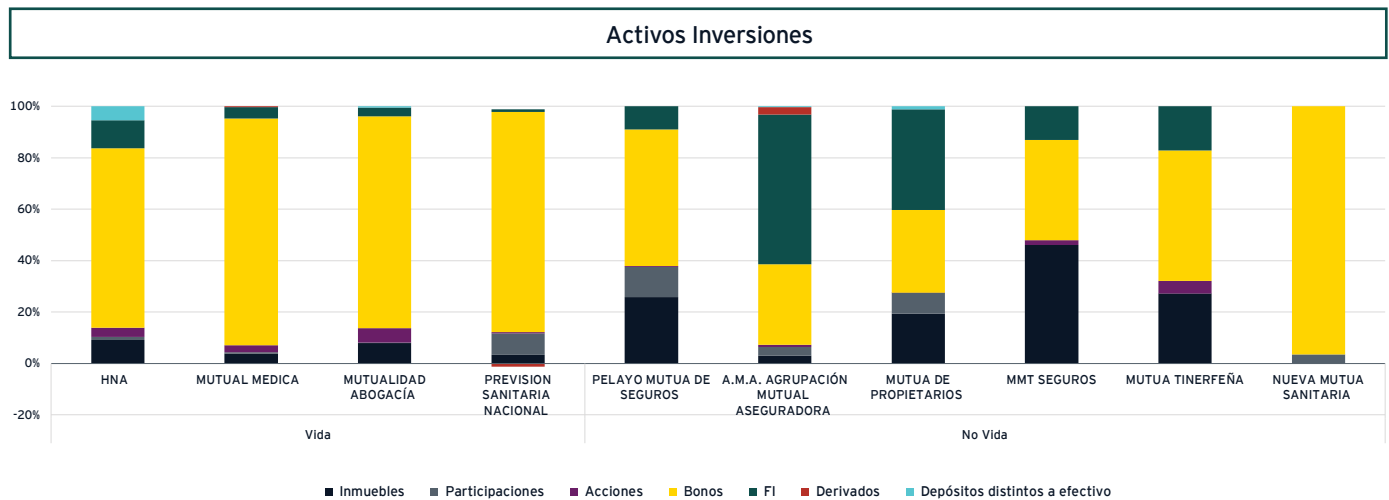
## Análisis de la cartera de inversiones



## Análisis de la cartera de inversiones

En el presente apartado se muestra la composición de la cartera de activos (distintos de 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 mutualidades objeto de estudio, separando por tipo de negocio



Como puede observarse, el activo con más peso en las carteras de inversiones de las mutualidades son los bonos (bonos del Estado, bonos corporativos y otros bonos). Destaca su peso, sobre todo, en aquellas mutualidades de Vida, donde la proporción sobre el total oscila entre un 70% y un 89%.

Igualmente, para las mutualidades de No Vida, los bonos se mantienen como el activo principal (Nueva Mutua Sanitaria tiene casi un 97% del total de su cartera en dichos activos), pero también destacan los activos mantenidos en fondos de inversión llegando, por ejemplo, en el caso de A.M.A. Agrupación Mutual Aseguradora, a un 58% de su cartera de inversión.

Sobre el resto de activos, destaca el 46% de la cartera de MMT Seguros mantenida en inmuebles. En el caso de las participaciones, derivados o depósitos distintos de los equivalentes al efectivo, en ningún caso llegan al 15% de la cartera total de ninguna de las mutualidades objeto de estudio.



# 3

---

## Provisiones técnicas

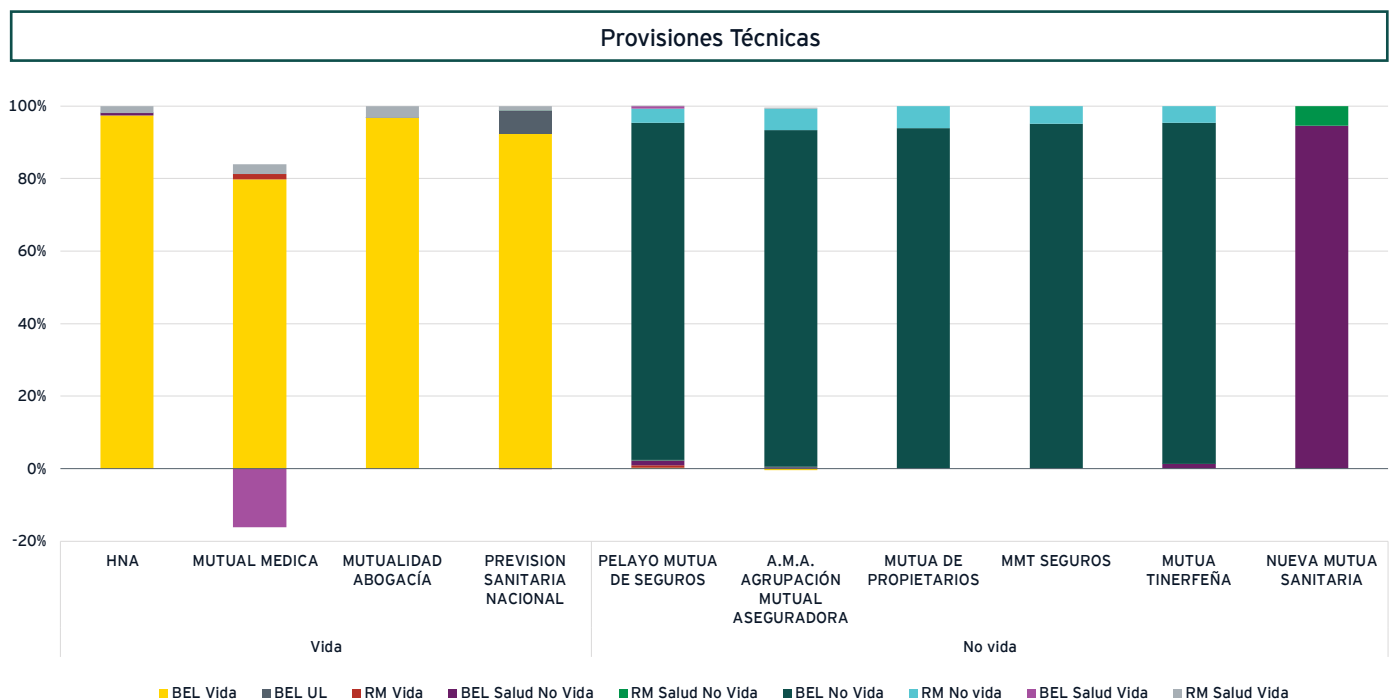


## 3.1 Mejor estimación

En los siguientes gráficos se muestra la composición de las provisiones técnicas a efectos de Solvencia II (BEL + RM) de cada mutualidad, desglosando entre BEL de seguros de Vida (excluido Unit Linked), BEL de seguros Unit Linked (UL), BEL de seguros de Salud similar a Vida, BEL de seguros de No Vida (excluida Salud) y BEL de seguros de Salud similar a los seguros de No Vida.

También se muestra el porcentaje del RM, diferenciando entre RM Vida (incluyendo UL), No Vida (excluida Salud), Salud Vida y Salud No Vida.

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



La BEL de Vida supone, en media, más del 90% de las provisiones técnicas de las mutualidades clasificadas como de Vida.

Se observa que la única compañía con productos Unit Linked es Previsión Sanitaria Nacional (PSN).

El negocio del ramo de Salud representa un bajo porcentaje respecto al negocio total de las compañías tal y como se puede ver en el gráfico anterior; destacan los casos de Nueva Mutua Sanitaria con un alto volumen de BEL Salud No Vida y de Mutua Médica, con una BEL Salud Vida negativa.

## 3.2 Margen de riesgo

El RM tiene poco peso sobre el conjunto de las provisiones técnicas del Balance Económico de las mutualidades. 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, la única compañía que utiliza el método 4 de simplificación es Nueva Mutua Sanitaria.

Hay algunas mutualidades que emplean dos métodos de cálculo del RM, ya que aplican un método distinto para cada ramo. 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 2:** Método utilizado para calcular el margen de riesgo por mutualidad

|    | Entidad                              | Método 1      | Método 2 | Método 3 | Método 4 |
|----|--------------------------------------|---------------|----------|----------|----------|
| 1  | MUTUALIDAD ABOGACÍA                  | No especifica |          |          |          |
| 2  | HNA                                  | ✓             |          |          |          |
| 3  | PELAYO MUTUA DE SEGUROS              | ✓             |          | ✓        |          |
| 4  | PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL         |               | ✓        | ✓        |          |
| 5  | A.M.A. AGRUPACIÓN MUTUAL ASEGURADORA | No especifica |          |          |          |
| 6  | MUTUAL MÉDICA                        | ✓             |          |          |          |
| 7  | MUTUA DE PROPIETARIOS                |               |          | ✓        |          |
| 8  | MMT SEGUROS                          | No especifica |          |          |          |
| 9  | MUTUA TINERFEÑA                      | ✓             |          |          |          |
| 10 | NUEVA MUTUA SANITARIA                |               |          |          | ✓        |





## 3.3 Recuperables de reaseguro

Las compañías aseguradoras pueden transferir riesgos de suscripción por medio de contratos de reaseguro. Todas las mutualidades analizadas tienen algún importe de recuperables, a excepción de Mutualidad Abogacía.

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 3:** Importe de BEL Total y peso de los recuperables de reaseguro en cada mutualidad

| Entidad                              | Tipo Compañía | BEL Total <sup>(*)</sup> | Recuperables Total <sup>(*)</sup> | % Recuperables s/ BEL |
|--------------------------------------|---------------|--------------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| HNA                                  | Vida          | 3.600.668                | 307                               | 0,01%                 |
| MUTUAL MÉDICA                        | Vida          | 914.717                  | 104.572                           | 11,43%                |
| MUTUALIDAD ABOGACÍA                  | Vida          | 8.288.516                | -                                 | 0,00%                 |
| PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL         | Vida          | 1.607.134                | 2.272                             | 0,14%                 |
| PELAYO MUTUA DE SEGUROS              | No Vida       | 271.801                  | 24.811                            | 9,13%                 |
| A.M.A. AGRUPACIÓN MUTUAL ASEGURADORA | No Vida       | 194.087                  | 27.948                            | 14,40%                |
| MUTUA DE PROPIETARIOS                | No Vida       | 49.870                   | 5.713                             | 11,46%                |
| MMT SEGUROS                          | No Vida       | 37.668                   | 5.061                             | 13,44%                |
| MUTUA TINTERFEÑA                     | No Vida       | 30.326                   | 5.794                             | 19,11%                |
| NUEVA MUTUA SANITARIA                | No Vida       | 2.207                    | (24)                              | (1,09%)               |

<sup>(\*)</sup> Datos en miles de euros.

En términos porcentuales, el volumen que representa el reaseguro cedido con respecto a la BEL Total es bastante reducido. En concreto para las entidades de Vida el peso relativo de los recuperables con respecto al BEL Total es próximo al 0%, excepto Mutual Médica, que supera el 11%. Mientras que en las mutualidades de No Vida tienen un mayor volumen, en líneas generales.





# 4

---

Capital de solvencia  
obligatorio



## 4.1 Método de cálculo

A continuación, se analizan las exigencias de capital de las mutualidades objeto de estudio en este informe. En el siguiente cuadro, se recoge qué método o métodos utiliza cada compañía para calcular los distintos submódulos de su SCR.

**Tabla 4:** Métodos de cálculo del capital de solvencia obligatorio de cada mutualidad

|    | Entidad                              | Tipo Compañía | F. Estándar | USP's | Modelo Interno Parcial | Modelo Interno |
|----|--------------------------------------|---------------|-------------|-------|------------------------|----------------|
| 1  | HNA                                  | Vida          | ✓           |       |                        |                |
| 2  | MUTUAL MÉDICA                        | Vida          | ✓           |       |                        |                |
| 3  | MUTUALIDAD ABOGACÍA                  | Vida          | ✓           |       |                        |                |
| 4  | PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL         | Vida          | ✓           |       |                        |                |
| 5  | PELAYO MUTUA DE SEGUROS              | No Vida       | ✓           |       |                        |                |
| 6  | A.M.A. AGRUPACIÓN MUTUAL ASEGURADORA | No Vida       | ✓           |       |                        |                |
| 7  | MUTUA DE PROPIETARIOS                | No Vida       | ✓           |       |                        |                |
| 8  | MMT SEGUROS                          | No Vida       | ✓           |       |                        |                |
| 9  | MUTUA TENERFEÑA                      | No Vida       | ✓           |       |                        |                |
| 10 | NUEVA MUTUA SANITARIA                | No Vida       | ✓           |       |                        |                |

Como se puede observar, todas las mutualidades analizadas utilizan, únicamente, el método de la fórmula estándar definida en la normativa de Solvencia II. Es decir, no hay ninguna mutualidad que utilice parámetros específicos (USP's) o un modelo interno, ya sea parcial o completo.

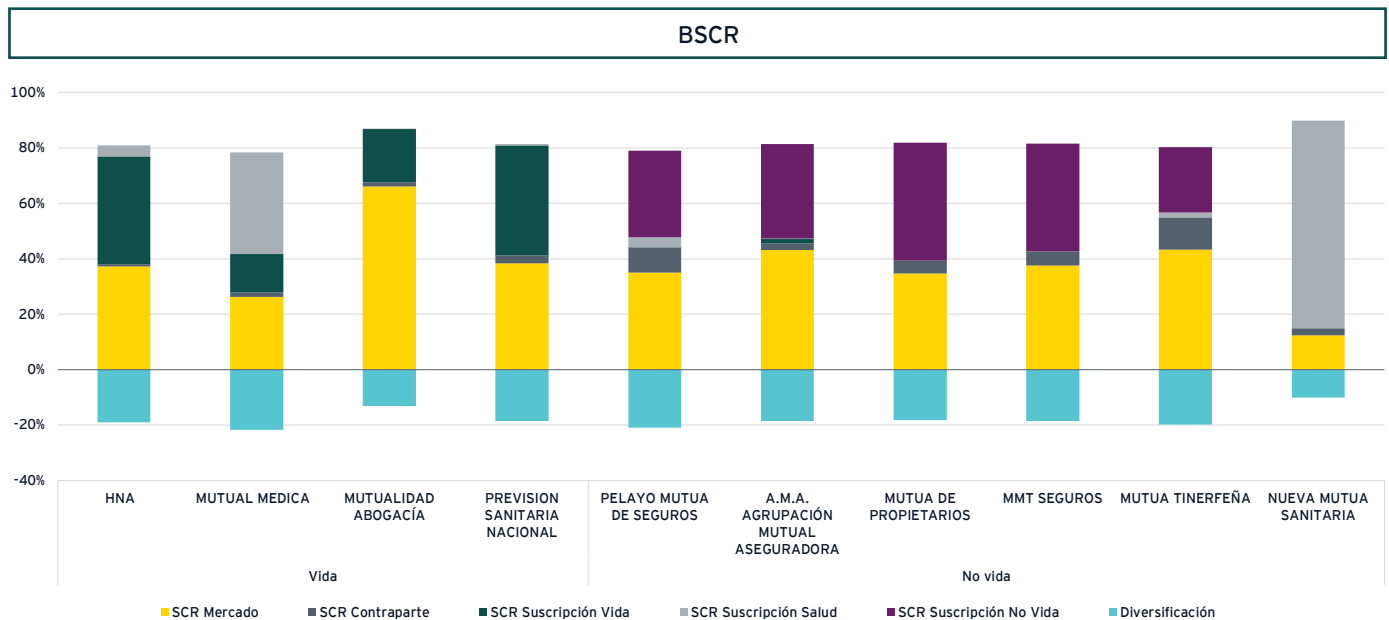
## 4.2 Capital de solvencia obligatorio básico

El BSCR está constituido por la agregación de los SCR de los módulos de riesgo de mercado, suscripción e impago de la contraparte.

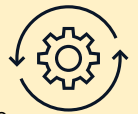
A su vez, cada módulo se compone de la agregación de varios submódulos de riesgo. Las agregaciones se realizan aplicando matrices de correlación, de manera que se tiene en cuenta el efecto de diversificación que existe entre módulos y submódulos de riesgo, tal y como se establece en la normativa de Solvencia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

A continuación, se analiza el perfil de riesgo de las mutualidades en base a su consumo de SCR para cada uno de los módulos anteriormente citados:

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



### > A partir de esta representación gráfica del BSCR podemos obtener las siguientes conclusiones:

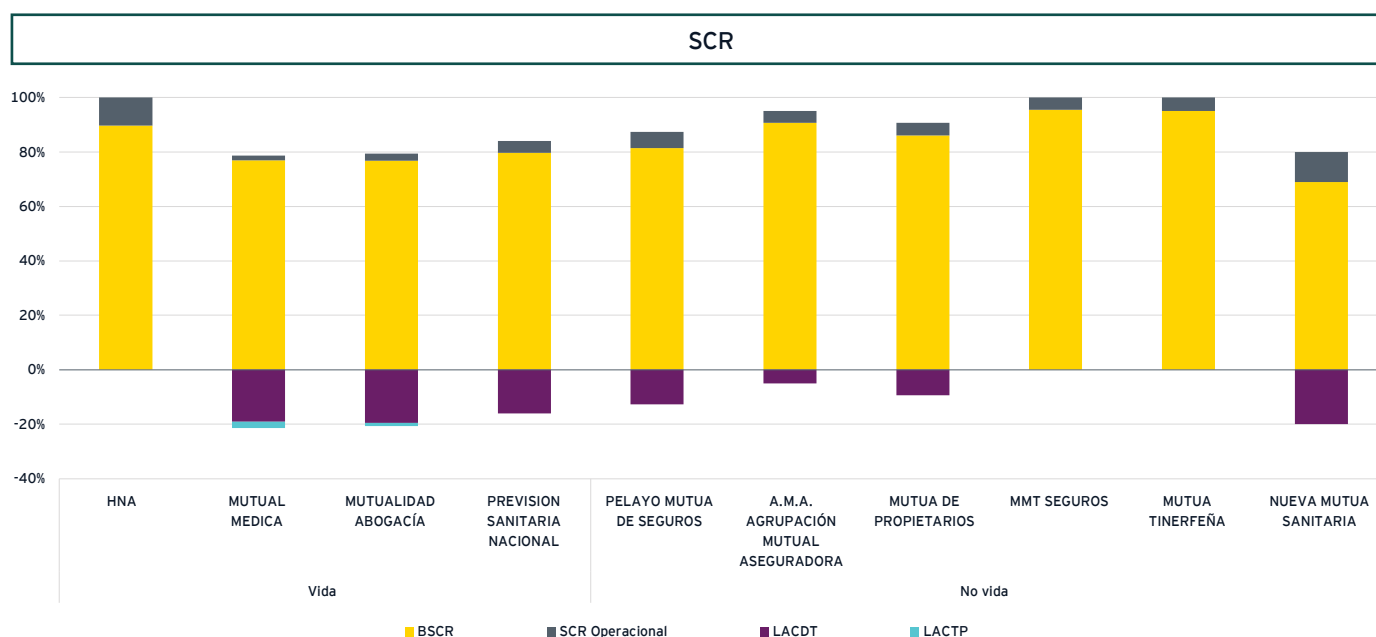


- ▶ El SCR de Mercado ocupa un lugar importante en el BSCR Total para todas las mutualidades, aunque variando en gran medida en función de la compañía considerada. Por ejemplo, en Nueva Mutua Sanitaria este módulo de riesgo representa cerca de un 14% del BSCR Total antes de diversificar, mientras que en Mutualidad Abogacía supone un 76% del BSCR Total (también antes de diversificación).
- ▶ 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 Nueva Mutua Sanitaria son las dos compañías con mayor peso del SCR de Suscripción de entre todas las mutualidades objeto de estudio.
- ▶ El efecto de la diversificación entre los distintos módulos de riesgo supone, aproximadamente, una reducción en el BSCR Total de entre el 10% y el 20% para todas las compañías.

## 4.3 Componentes del capital de solvencia obligatorio

Una vez analizado el perfil de riesgo de las compañías, se procede a analizar el SCR. Los componentes que integran el SCR son: el BSCR, el SCR Operacional, el LACDT y el LACTP.

**Gráfico 5:** Composición del SCR de las mutualidades 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, las mutualidades en las que tiene un mayor peso son HNA y Nueva Mutua Sanitaria. Para esta última supone un 13,8% del SCR Total antes de considerar la reducción por LACDT.

Por otro lado, todas las mutualidades, salvo HNA, MMT Seguros y Mutua Tinterfeña, aplican la reducción sobre el SCR correspondiente a la LACDT.





# 5

---

Fondos propios

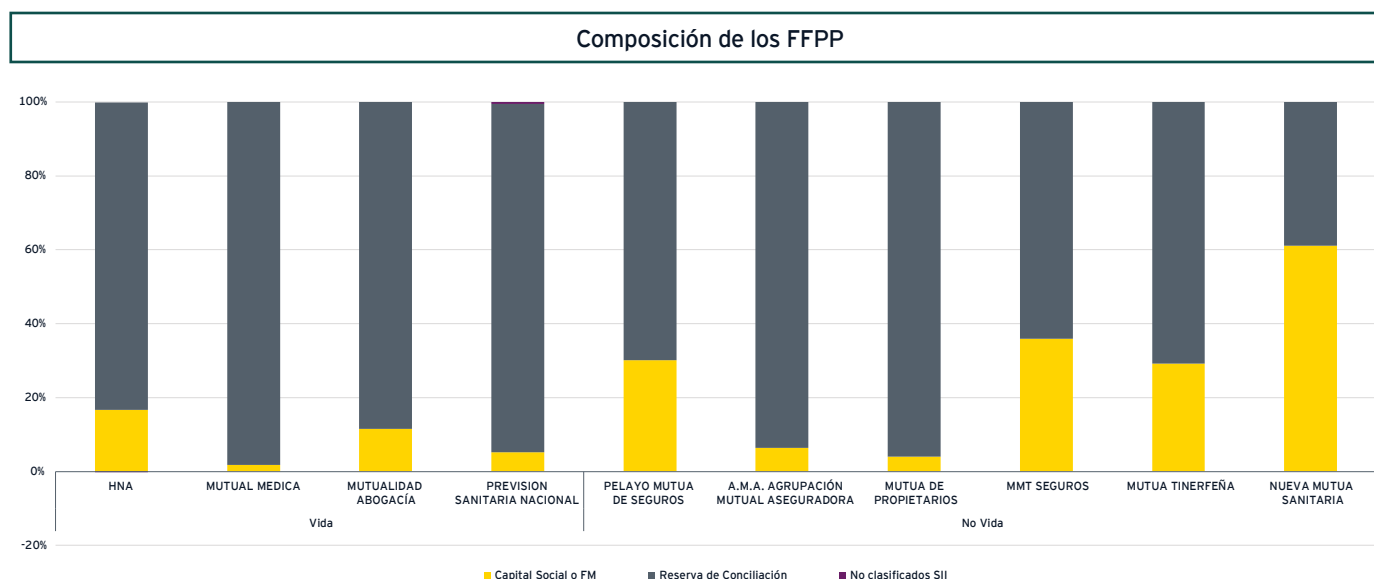


En este apartado se analiza la composición de los fondos propios de cada mutualidad y su clasificación en niveles de calidad según la normativa de Solvencia II, siendo el *Tier 1* el de mayor calidad y el *Tier 3* el de menor.

## 5.1 Composición de los fondos propios

El siguiente gráfico muestra la composición de los fondos propios de las distintas mutualidades:

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

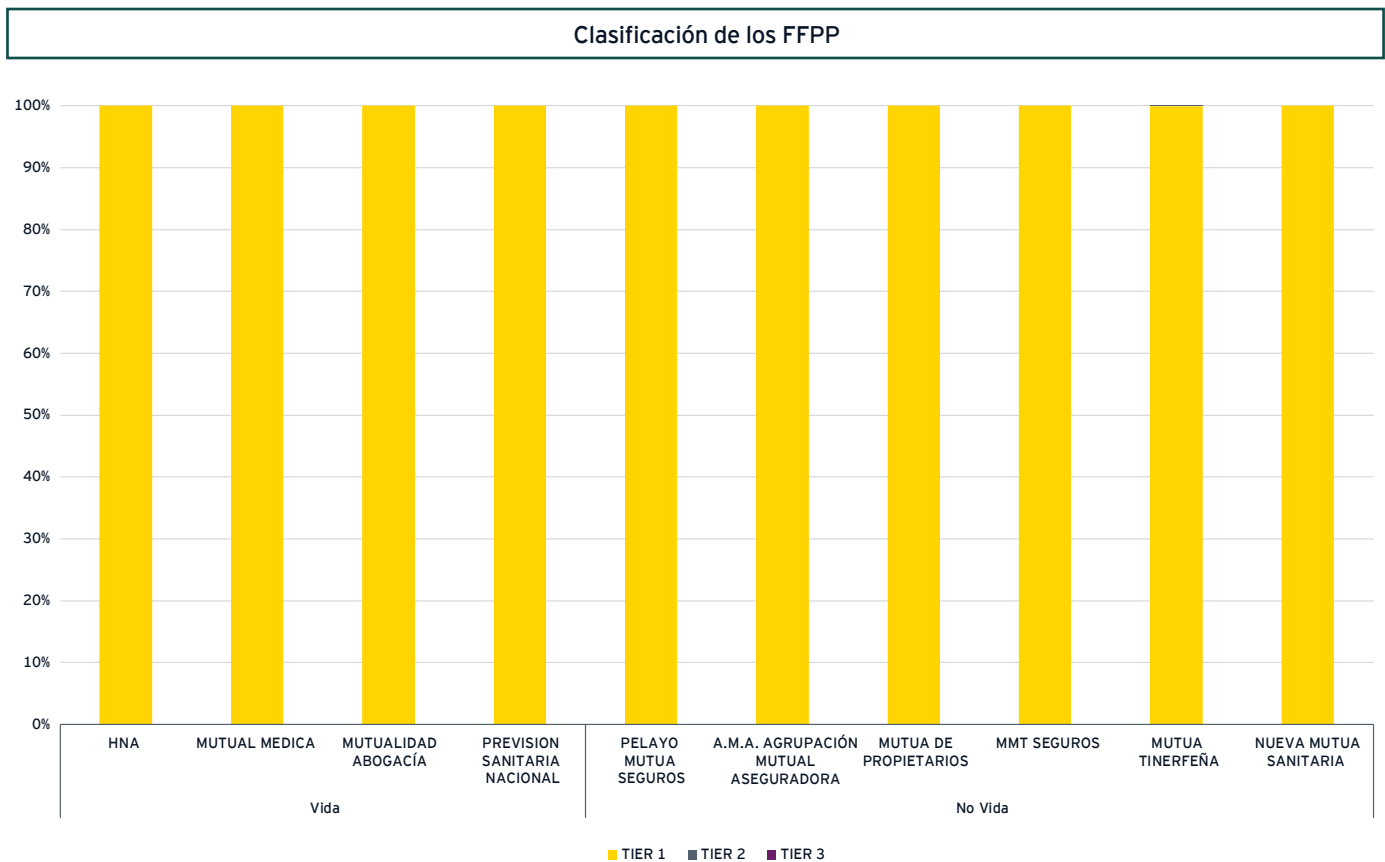


La reserva de conciliación es el componente de mayor peso dentro de los fondos propios básicos de todas las entidades, llegando a suponer hasta un 98% del total en el caso de Mutual Médica. La única excepción es Nueva Mutua Sanitaria, cuyo fondo mutual inicial comprende el 61% de sus fondos propios.

## 5.2 Clasificación de los fondos propios

Los siguientes gráficos muestran la clasificación de los fondos propios según los niveles de calidad o “tiering”:

**Gráfico 7:** Composición de los fondos propios por niveles de calidad (*tiering*) de las mutualidades 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 (a excepción de 90.000€ que Mutua Tinerfeña posee cuya calidad crediticia es *Tier 2*) de la máxima calidad, o *Tier 1*.



the 1990s, the incidence of *S. flexneri* has increased in the United Kingdom [10]. In the United States, *S. flexneri* has been reported as the most common serotype in children with acute bacterial dysentery [11].

There is a paucity of data on the epidemiology of *S. flexneri* in the United Kingdom. In the 1980s, *S. flexneri* was the most commonly isolated serotype from patients with acute bacterial dysentery in the United Kingdom [12]. In the 1990s, *S. flexneri* was the most commonly isolated serotype from patients with acute bacterial dysentery in the United Kingdom [13].

The purpose of this study was to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.

The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom. The study was designed to determine the prevalence of *S. flexneri* in the United Kingdom.



# 6

---

Ratio de solvencia

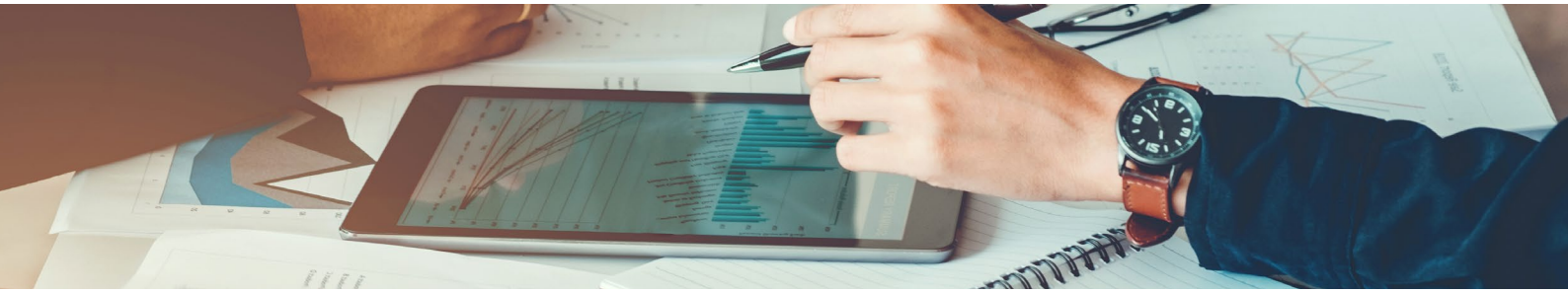
## 6.1 Evolución del ratio de solvencia

El ratio de solvencia se define como el cociente entre los fondos propios admisibles (para cubrir SCR) y el propio SCR, y su valor, preferiblemente, debe estar por encima del 100%. Se trata de uno de los parámetros indicativos de la solvencia de una entidad y depende de múltiples factores, como se muestra en el siguiente gráfico:

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

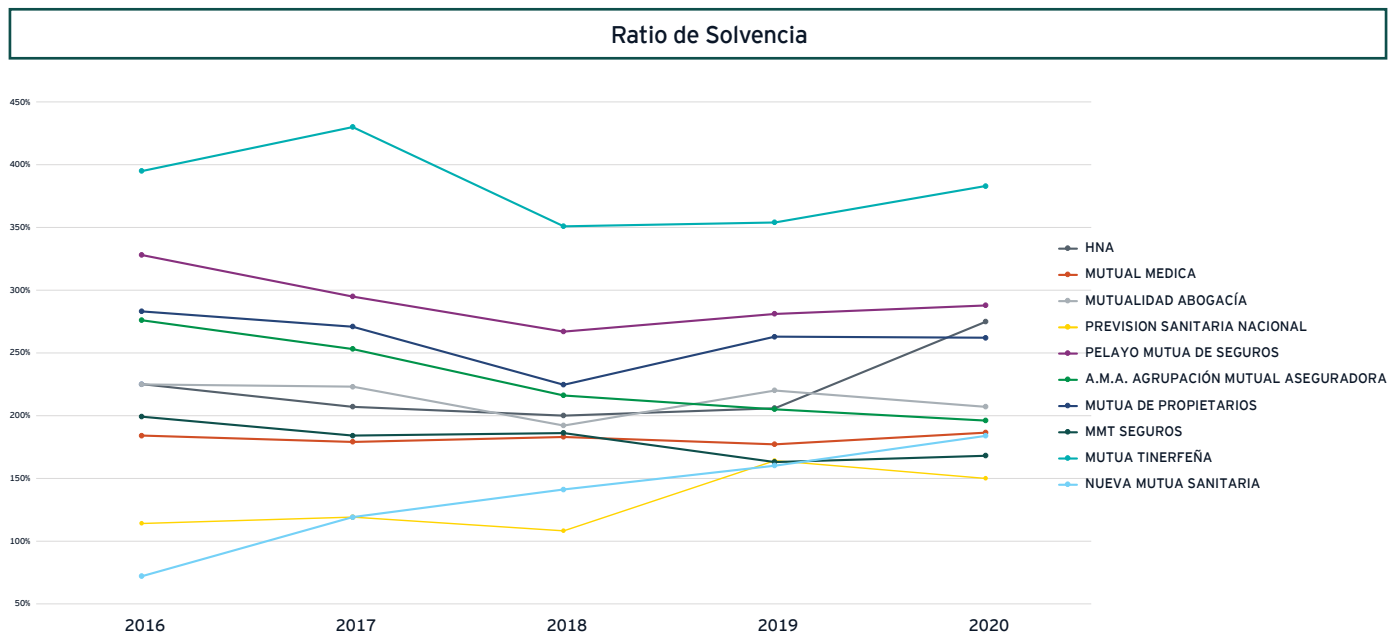






El ratio de solvencia es reportado por las mutualidades en su ISFS. A continuación, se muestran los datos correspondientes a los ejercicios 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020, de manera que es posible realizar una comparativa de los mismos para observar su evolución en cada mutualidad:

**Gráfico 9:** Evolución del ratio de solvencia de las compañías (2016-2020)



El ratio medio para 2020 de las 10 compañías objeto de análisis es del 230%, mientras que, en 2019, era del 219%. Observando la información histórica, el ratio de solvencia medio se ha mantenido en torno al 207%-230%.

Las mayores variaciones en el último ejercicio las encontramos en la compañía HNA, que pasa de un 206% a un 275%. Con respecto a las mutualidades de No Vida, Mutua Tinterfeña es la que mayor variación presenta, mejorando en 29 puntos porcentuales, seguida de Nueva Mutua Sanitaria, que mejora con respecto al ejercicio anterior en 24 puntos porcentuales.

Por otro lado, considerando los ratios de solvencia desde 2016, las compañías que experimentan mayores variaciones en los últimos años son A.M.A. Agrupación Mutual Aseguradora, con un ratio en 2020 de 80 puntos porcentuales menor al de 2016, y Nueva Mutua Sanitaria, con 112 puntos más con respecto a 2016.

La mutualidad que presenta el mayor ratio de solvencia en 2020 es Mutua Tinterfeña (No Vida), con un ratio de 383%. A continuación, Pelayo Mutua de Seguros con un ratio del 288%. Por el contrario, la mutualidad con el menor ratio es Previsión Sanitaria Nacional con un 150%.

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

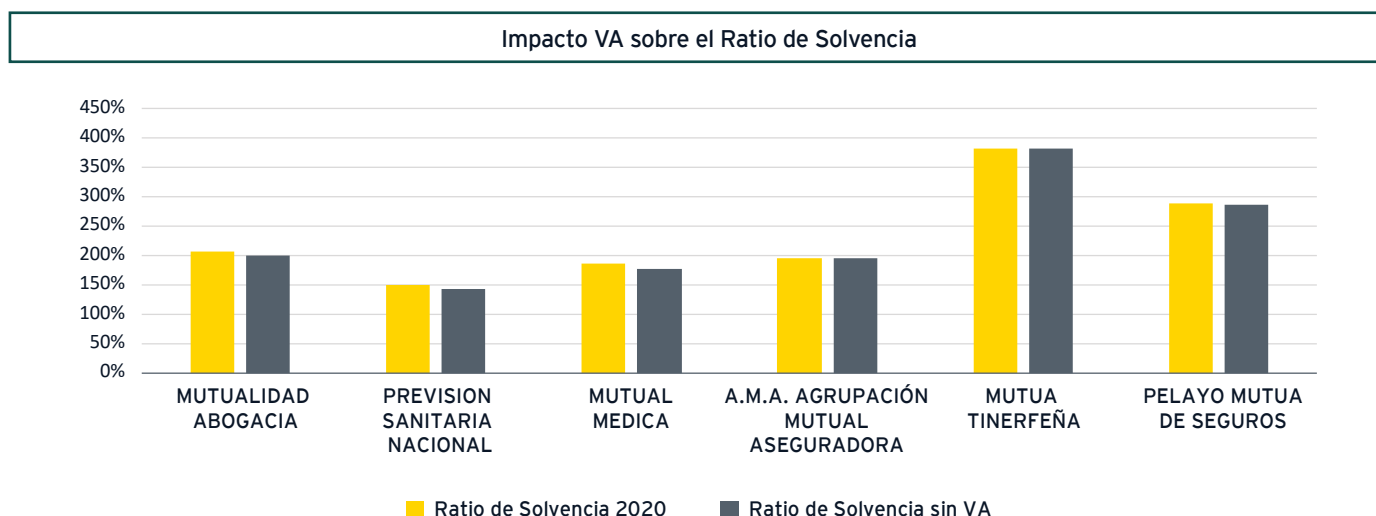
En este punto se analiza el impacto que tienen los ajustes y las medidas de garantía a largo plazo (LTG por sus siglas en inglés) que permite la normativa de SII, como son el uso de la curva de tipos de interés con “*Volatility Adjustment*” (VA), el ajuste por casamiento o “*Matching Adjustment*” (MA) 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 compañías incluidas en este informe:

**Tabla 5:** Aplicación de ajustes y medidas transitorias por cada mutualidad

|    | Entidad                              | VA | MA | MT-PT |
|----|--------------------------------------|----|----|-------|
| 1  | MUTUALIDAD ABOGACÍA                  | ✓  |    | ✓     |
| 2  | HNA                                  |    |    |       |
| 3  | PELAYO MUTUA DE SEGUROS              | ✓  |    |       |
| 4  | PREVISION SANITARIA NACIONAL         | ✓  |    | ✓     |
| 5  | A.M.A. AGRUPACIÓN MUTUAL ASEGURADORA | ✓  |    |       |
| 6  | MUTUAL MEDICA                        | ✓  |    |       |
| 7  | MUTUA DE PROPIETARIOS                |    |    |       |
| 8  | MMT SEGUROS                          |    |    |       |
| 9  | MUTUA TINTERFEÑA                     | ✓  |    |       |
| 10 | NUEVA MUTUA SANITARIA                |    |    |       |

**Gráfico 10:** 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)

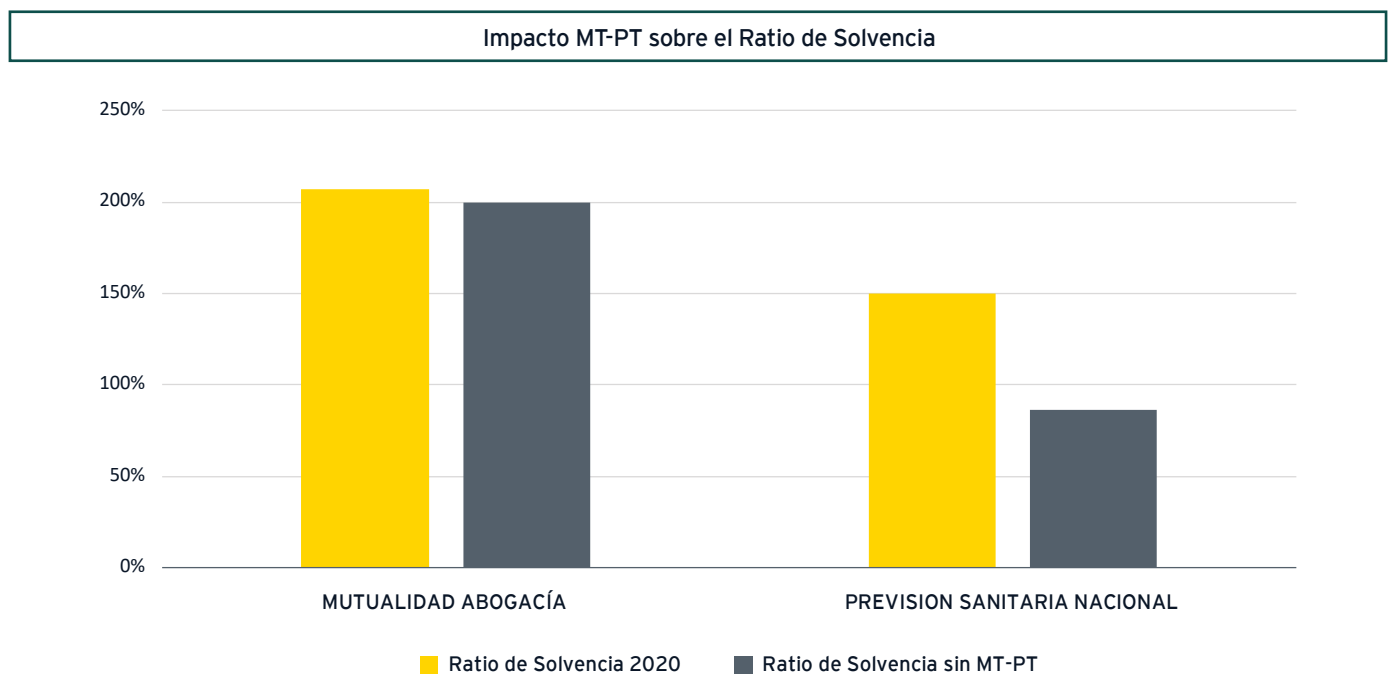




Se observa que el ratio de solvencia de las mutualidades disminuye al no aplicar la VA a la curva de tipos de interés. La compañía que más se ve afectada es Mutual Médica, cuyo ratio de solvencia mejora en 9,5 puntos porcentuales al aplicar la VA. Le sigue Previsión Sanitaria Nacional, que mejora en 7,4 puntos porcentuales. En el resto de las compañías el diferencial es reducido.

De las 10 mutualidades analizadas, ninguna de ellas aplica el MA. Sin embargo, hay 2 que aplican la medida transitoria sobre las provisiones técnicas.

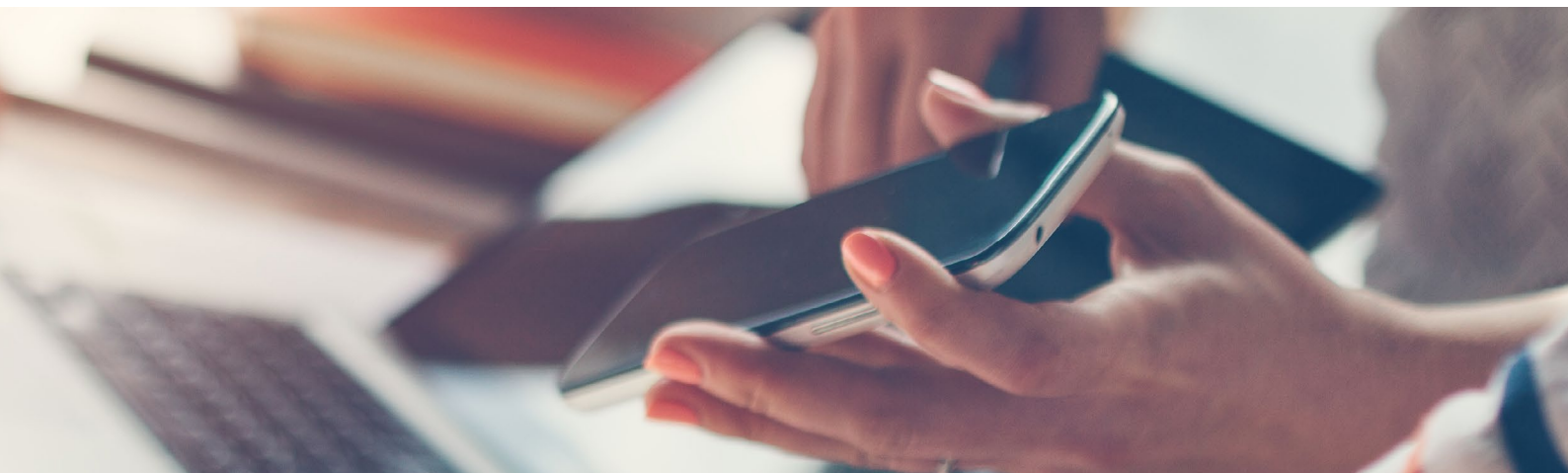
**Gráfico 11:** Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación de la medida transitoria de provisiones técnicas (manteniendo el resto de medidas que sean de aplicación en cada caso)



Como se observa en el gráfico anterior, las dos mutualidades clasificadas en el ramo Vida, Mutualidad Abogacía y Previsión Sanitaria Nacional, aplican la medida transitoria de provisiones técnicas.

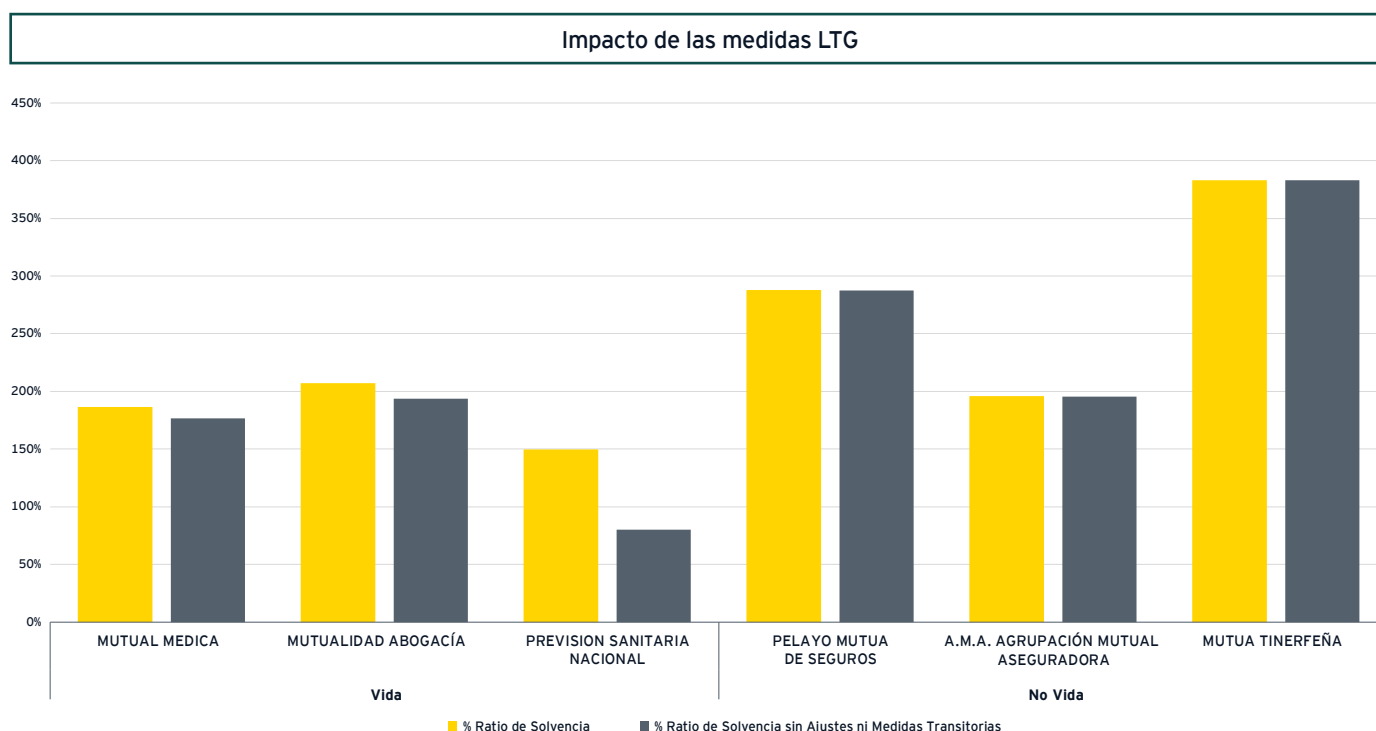
La utilización de esta medida tiene mayor impacto sobre el ratio de solvencia que la VA. En el caso de Previsión Sanitaria Nacional, la diferencia llega a los 63 puntos porcentuales, bajando su ratio de solvencia a un 87% en caso de no aplicar dicha medida transitoria.





A continuación, se analiza el impacto agregado que tiene la aplicación de todos los ajustes y medidas transitorias que afectan a cada compañía en su ratio de solvencia:

**Gráfico 12:** Fondos propios (sin tener en cuenta los ajustes y ni las medidas transitorias) y comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación de ajustes ni medidas transitorias para las mutualidades



Como se observa en el gráfico 12, el impacto de estas medidas no es excesivo, salvo en el caso de Previsión Sanitaria Nacional, cuyo ratio de solvencia cae en 70 puntos porcentuales al no aplicar ninguna medida, pasando de un 150% a un 80%. La otra mutualidad en la que los efectos de estas medidas supera los 10 puntos porcentuales es Mutualidad Abogacía, que pasaría de un ratio del 207% a uno del 194%.



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, supone una crisis sanitaria sin precedentes que impactará en el entorno macroeconómico y en la evolución de los negocios.

La situación de incertidumbre y mayor volatilidad registrada en el mundo está teniendo su efecto en los mercados financieros y en los negocios, lo que podría impactar en las valoraciones de las inversiones financieras y en el resultado de las compañías a lo largo del ejercicio 2020.

Los impactos de la COVID-19 podrían llegar a suponer una reducción del ratio de solvencia, del resultado y del valor de las inversiones financieras, con el consecuente impacto sobre los fondos propios admisibles de las mutualidades.

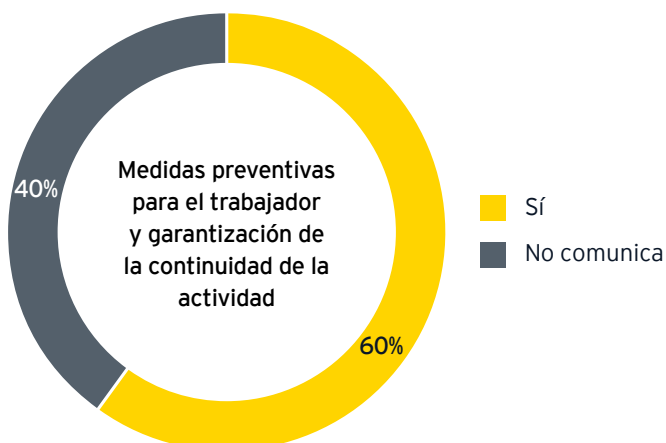
En este contexto se ha realizado un estudio para observar cómo han reflejado las compañías los posibles impactos de esta contingencia en su informe ISFS.

En primer lugar, se ha comprobado que todas las entidades analizadas han incluido una reseña a la COVID-19, tal y como recomendaba EIOPA y suscribía la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en su nota publicada el 23 de marzo de 2020 por tratarse de una "circunstancia importante".

En segundo lugar, se ha procedido a analizar el contenido de la información revelada en los ISFS sobre los efectos y las medidas tomadas por causa de la COVID-19.

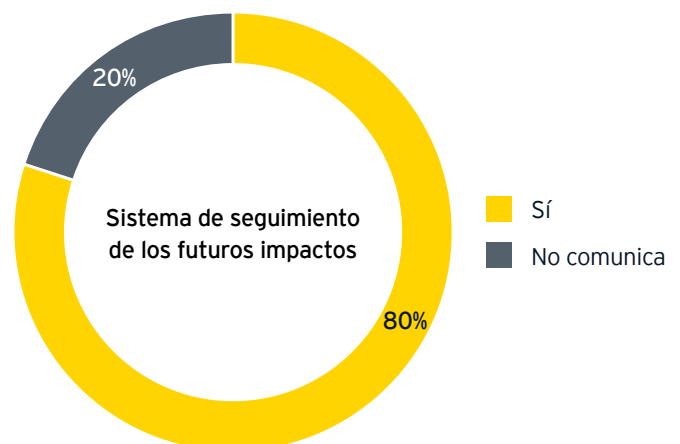
Por un lado, el 60% de las compañías han comunicado que han adoptado medidas para dar continuidad a su negocio y proteger la salud de sus trabajadores. Estas medidas se centran, principalmente, en el trabajo en remoto o teletrabajo.

**Gráfico 13:** Gráfico sobre si las compañías analizadas incluyen en su ISFS las medidas preventivas para el trabajador y garantía de la continuidad de la actividad



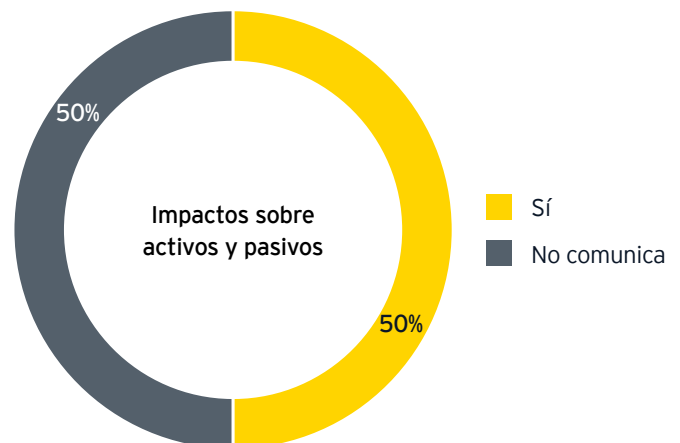
Otro punto importante que se ha reflejado en los ISFS de las mutualidades es la puesta en marcha de los sistemas de seguimiento de los futuros impactos de la pandemia. En general, un 80% de las compañías analizadas hace referencia a los mecanismos de seguimiento de los impactos que pueda acarrear el paso del virus.

**Gráfico 14:** Gráfico sobre si las compañías analizadas incluyen en su ISFS los sistemas de seguimiento de los futuros impactos de la COVID-19



Por último, tras los primeros análisis, las compañías han ido estudiando a qué partes del negocio puede afectarles esta crisis. En este sentido vemos que el 50% de las compañías estudiadas indican que les está afectando a su activo y pasivo, mientras que el resto no se pronuncia al respecto.

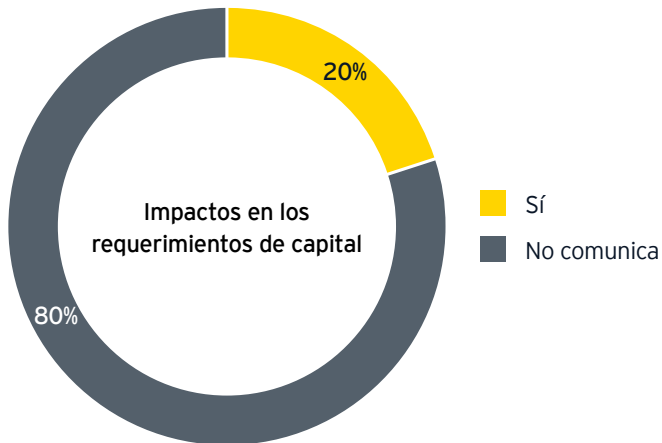
**Gráfico 15:** Gráfico sobre si las compañías analizadas incluyen en su ISFS el impacto del COVID-19 en activos y pasivos





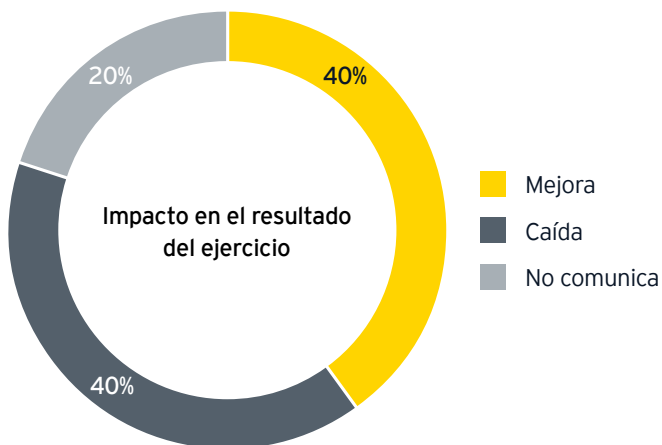
Por otro lado, el 20% de las compañías analizadas comunican que la pandemia le ha afectado a nivel de requerimientos de capital.

**Gráfico 16:** Gráfico sobre la inclusión en el ISFS de impactos en requerimientos de capital



En cuanto al impacto de la pandemia sobre el resultado del ejercicio, es destacable que, en comparación con el año 2019, el 40% de las empresas analizadas ha mejorado el resultado del ejercicio, mientras que hay otro 40% que ha empeorado. El 20% restante no ha comunicado nada al respecto.

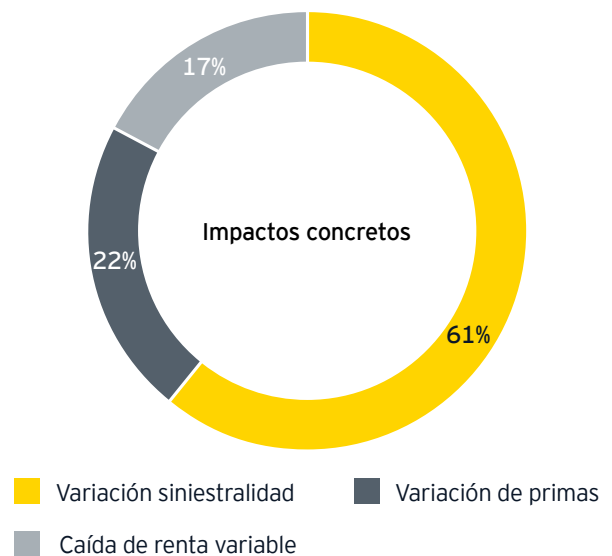
**Gráfico 17:** Gráfico sobre la inclusión en el ISFS de mejoras o caídas en el resultado del ejercicio



Por último, se ha analizado el posible impacto que ha tenido la pandemia sobre la situación patrimonial y de solvencia de las compañías analizadas. Se obtiene que el 100% de las compañías no experimenta cambios a la hora de mantener su solvencia.

Por último, las principales consecuencias del paso de la crisis del coronavirus en las compañías analizadas se observan en la variación de la siniestralidad, mientras que el impacto en la renta variable y la caída de primas tienen una importancia relativa menor.

**Gráfico 18:** Gráfico sobre las áreas de impacto del COVID-19





## 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](https://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](https://ey.com/en_gl).

© 2021 EY Transforma Servicios de Consultoría, S.L.  
All Rights Reserved.

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](https://ey.com/es_es)

## Personas de contacto



### > Maribel de la Vega

Socia Responsable Consultoría Seguros

Móvil: (+34) 691 823 937

E-mail: [Maribel.DeLaVega@es.ey.com](mailto:Maribel.DeLaVega@es.ey.com)



### > Enrique García-Hidalgo Alonso

Director Consultoría Actuarial

Móvil: (+34) 682 793 990

E-mail: [Enrique.Garcia-HidalgoAlonso@es.ey.com](mailto:Enrique.Garcia-HidalgoAlonso@es.ey.com)



### > Antonio San Román de Prada

Director Consultoría Actuarial

Móvil: (+34) 683 297 819

E-mail: [Antonio.San.Roman.De.Prada@es.ey.com](mailto:Antonio.San.Roman.De.Prada@es.ey.com)



### > Esther Llorente Mínguez

Senior Manager Consultoría Actuarial

Móvil: (+34) 686 879 617

E-mail: [Esther.LlorenteMinguez@es.ey.com](mailto:Esther.LlorenteMinguez@es.ey.com)