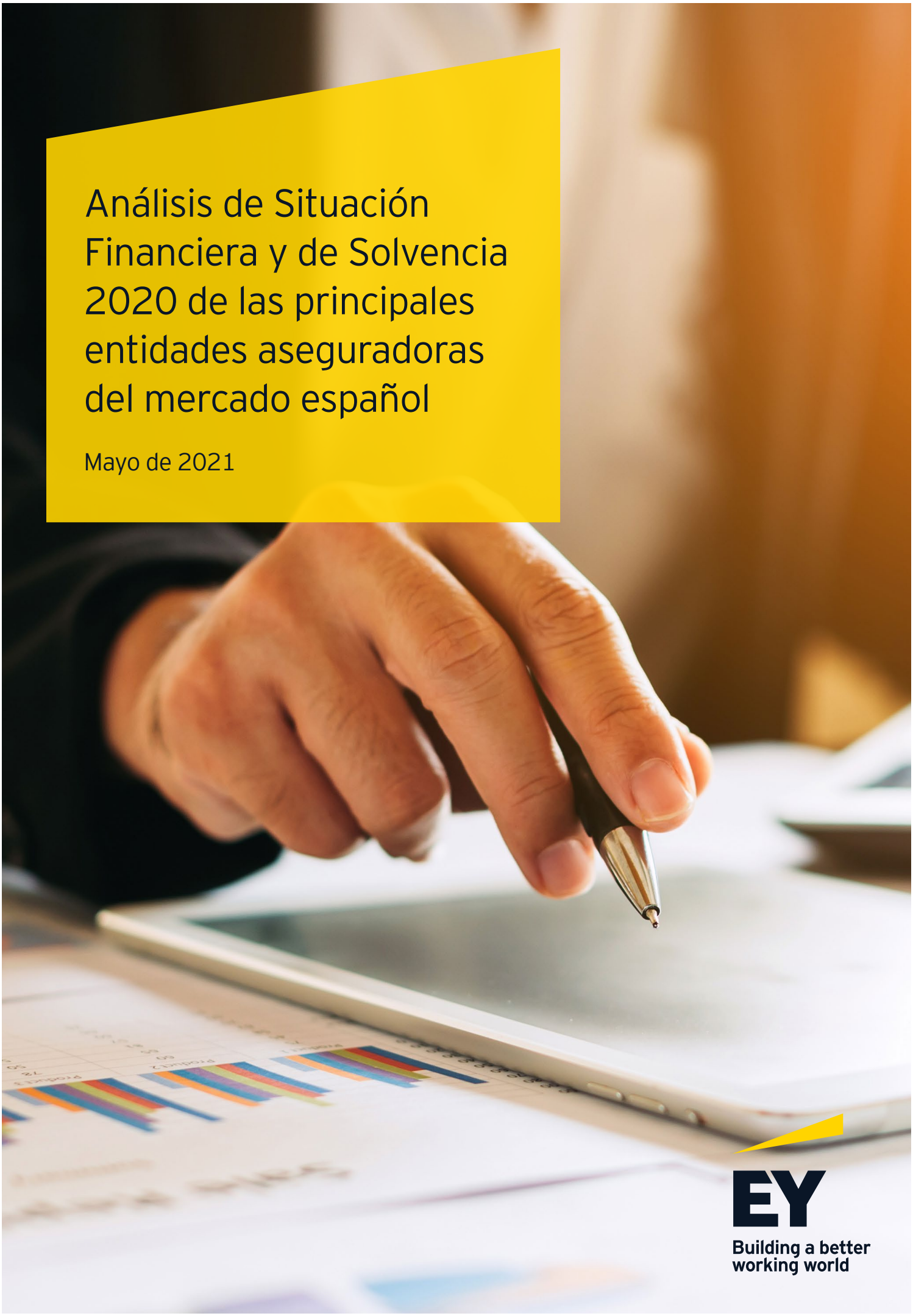
Análisis de Situación Financiera y de Solvencia 2020 de las principales entidades aseguradoras del mercado español

Mayo de 2021



EY

Building a better working world

Índice

Resumen ejecutivo

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

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 principales compañías españolas en cuanto a volumen de primas en 2020: 25 entidades aseguradoras (6 de Vida, 7 de No Vida y 12 Mixtas) y 3 reaseguradoras.

Las conclusiones obtenidas del análisis son las siguientes:

01. Respecto a la composición de la cartera de activos, la categoría que mayor peso presenta es la renta fija (bonos del Estado, bonos corporativos y otros bonos), sobre todo en las compañías de Vida donde supone, de media, un 90% de la cartera total. En las compañías de No Vida y en las Mixtas, la composición de la cartera es más heterogénea.

02. En cuanto a las provisiones técnicas, para el cálculo del Margen de Riesgo las compañías utilizan tanto el método general como las simplificaciones permitidas, a excepción del método 4, que no es utilizado por ninguna de las entidades objeto de estudio, al igual que ocurría en años previos. El método más empleado es el general, utilizándose en 12 de las 28 empresas analizadas.

03. En cuanto a los recuperables del reaseguro, estos tienen un peso casi inapreciable en las entidades de Vida. Por otra parte, los importes de cesión son más elevados en las empresas de No Vida y Mixtas, así como en las reaseguradoras (retrocesión).

04. Sobre el cálculo del capital obligatorio de solvencia o SCR, todas las compañías analizadas emplean la fórmula estándar descrita en el Reglamento Delegado 35/2015, a excepción de Zurich Insurance, que utiliza modelo interno. Además del uso de la fórmula estándar, hay tres compañías que aplican un modelo interno parcial (VidaCaixa, MAPFRE Vida y BBVA Seguros) y cuatro que emplean parámetros específicos para el riesgo de primas (SegurCaixa Adeslas, Sanitas, Asisa y Línea Directa).

05. Con respecto al perfil de riesgo, el SCR de Mercado tiene gran relevancia para casi todas las entidades y, en función de la línea de negocio en la que se especialice cada compañía, el módulo de suscripción con mayor carga de capital variará entre Vida, Salud y 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.

06. Todas las compañías analizadas aplican el ajuste por capacidad de absorción de pérdidas de los impuestos diferidos, siendo su impacto considerable en términos del SCR Total. De las 28 compañías analizadas, 5 aplican el ajuste por capacidad de absorción de pérdidas de las provisiones técnicas, teniendo, en general, un impacto poco significativo.

07. Las entidades aseguradoras y reaseguradoras 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. En general, el ratio de solvencia de las compañías estudiadas es elevado, aunque variando de forma notable entre entidades, pasando desde un 137% (Zurich Insurance) hasta un 483% (en el caso de MAPFRE Vida).

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 (18 de las 28 entidades analizadas lo aplican). Esta medida no tiene un impacto tan alto en el ratio de solvencia como el ajuste por casamiento o las medidas transitorias de provisiones técnicas, que son empleadas por un 28% y un 25% de las entidades analizadas, respectivamente.

10. En lo que respecta al COVID-19, todas las compañías analizadas en el presente informe han realizado una reseña sobre la pandemia en sus informes de solvencia. A nivel general, en los comentarios se hace referencia a las medidas adoptadas para garantizar la continuidad del negocio y preservar la salud de los empleados, así como a los sistemas de protección del negocio y sus clientes, además de presentar qué áreas son las más afectadas por la nueva situación que plantea la pandemia.

1

Introducción

Introducción

Las compañías aseguradoras han publicado por quinto 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 han seleccionado las principales aseguradoras del mercado español (a nivel individual, no de grupo) por volumen de primas, según el ranking que publica ICEA en su página web para el año 2020.

Las compañías seleccionadas suponen cerca del 75% del volumen de primas total emitidas para el año 2020, tal y como se puede observar en la siguiente tabla:

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

Compañía	Tipo Compañía (*)	Primas emitidas seguro directo (**)	% Volumen primas	% Acumulado volumen primas
VIDACAIXA	Vida	7.144.013	12,1%	12,1%
MAPFRE ESPAÑA	No Vida	4.967.394	8,4%	20,6%
SEGURCAIXA ADESLAS	Mixta	3.974.643	6,8%	27,3%
ALLIANZ	Mixta	2.917.205	5,0%	32,3%
GENERALI SEGUROS	Mixta	1.955.899	3,3%	35,6%
AXA SEGUROS GENERALES	No Vida	1.930.203	3,3%	38,9%
MUTUA MADRILEÑA	Mixta	1.551.687	2,6%	41,5%
SANITAS	No Vida	1.441.936	2,4%	44,0%
CASER	Mixta	1.431.954	2,4%	46,4%
SANTALUCIA	Mixta	1.420.230	2,4%	48,8%
BANSABADELL VIDA	Vida	1.301.138	2,2%	51,0%
MAPFRE VIDA	Vida	1.275.887	2,2%	53,2%
ASISA	No Vida	1.254.389	2,1%	55,3%
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	Mixta	1.120.279	1,9%	57,2%
BBVA SEGUROS	Vida	1.115.503	1,9%	59,1%
OCASO	Mixta	994.660	1,7%	60,8%
IBERCAJA VIDA	Vida	957.545	1,6%	62,4%
REALE SEGUROS GENERALES	No Vida	925.260	1,6%	64,0%
PLUS ULTRA SEGUROS	Mixta	904.416	1,5%	65,5%
LINEA DIRECTA	No Vida	898.614	1,5%	67,1%
ZURICH INSURANCE	No Vida	882.396	1,5%	68,6%
SANTANDER SEGUROS	Vida	827.906	1,4%	70,0%
LIBERTY SEGUROS	Mixta	785.261	1,3%	71,3%
FIATC	Mixta	727.720	1,2%	72,5%
DKV SEGUROS	Mixta	711.864	1,2%	73,8%

(*) Clasificación de las compañías según el negocio que predomina.

(**) Datos en miles de euros.

Adicionalmente, se han seleccionado las principales reaseguradoras españolas, cuyos importes de primas emitidas en 2020 según sus ISFS son los siguientes:

Tabla 2: Volumen de primas de las compañías reaseguradoras objeto de estudio

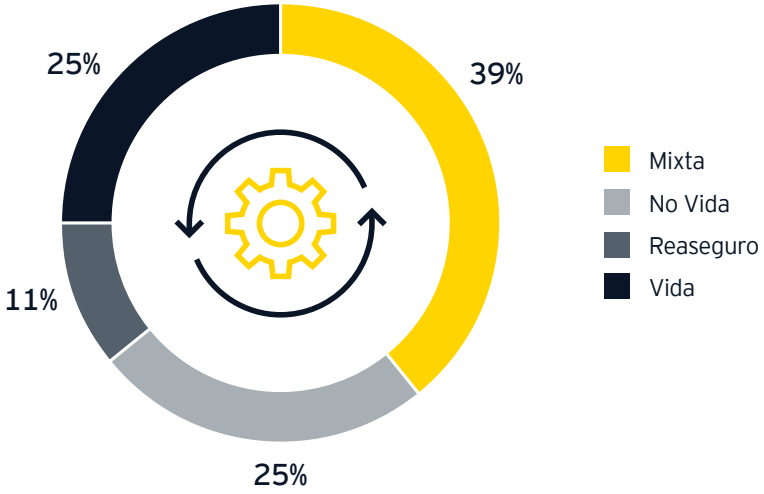
Compañía	Tipo Compañía	Primas emitidas seguro directo (*)
MAPFRE RE	Reaseguro	5.293.835
NACIONAL RE	Reaseguro	608.501
GCO RE	Reaseguro	90.108

(*) Datos en miles de euros.

Las compañías de seguro directo se han desagregado en compañías de Vida, No Vida y Mixtas, mientras que las de reaseguro se han tratado de forma separada. 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 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 que hacen públicos las compañías.

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.

2

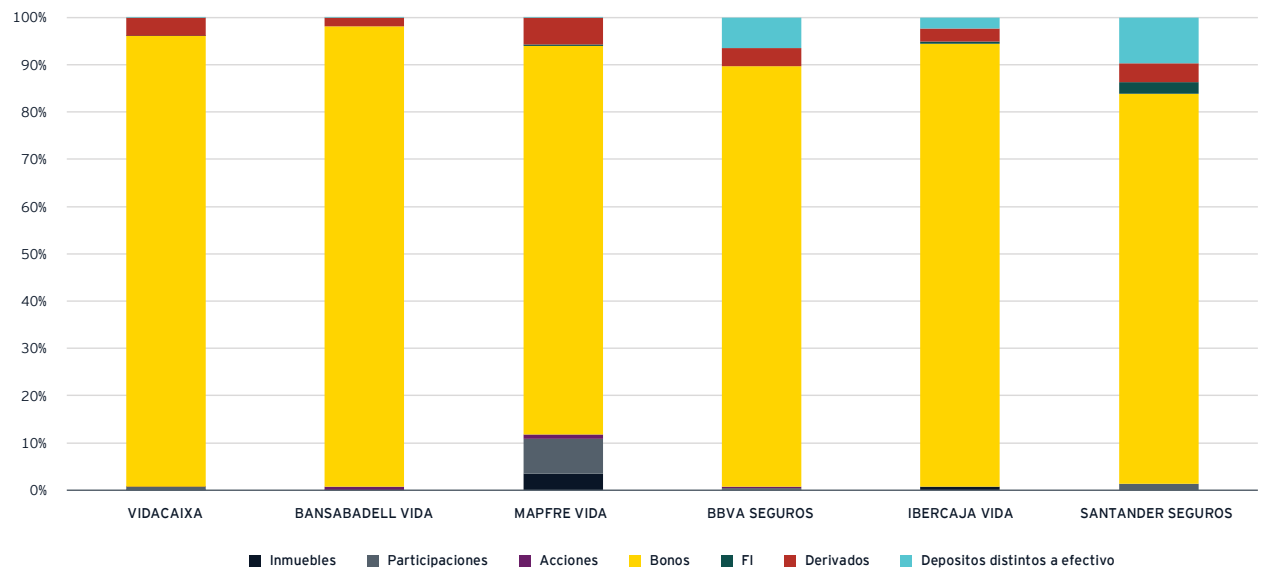
Análisis de la cartera de inversiones (Activo)

Análisis de la cartera de inversiones

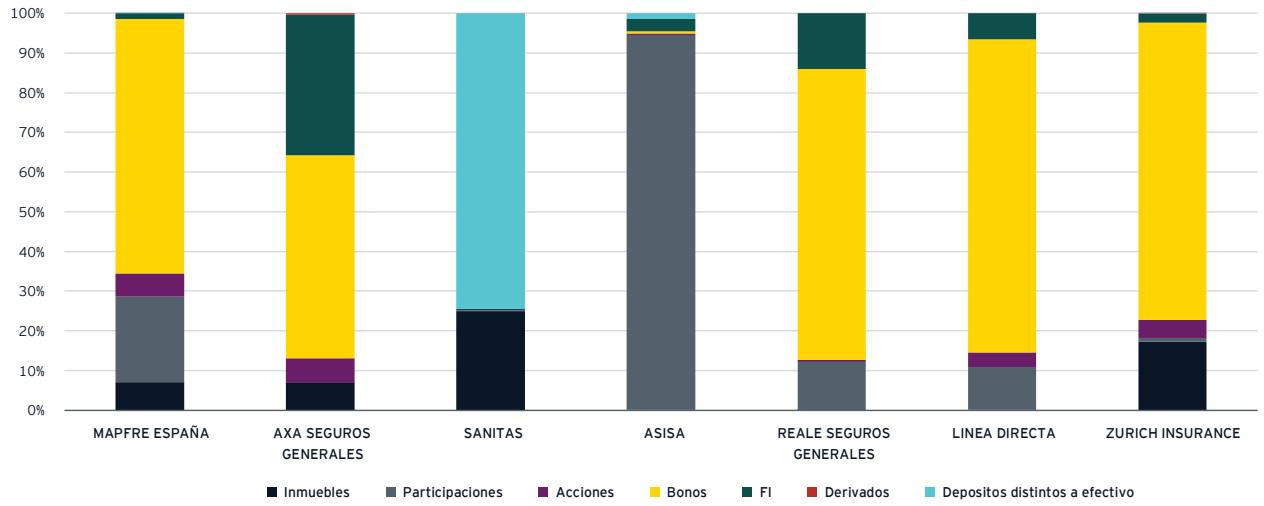
En el presente apartado se muestra la composición de la cartera de activos (sin incluir los mantenidos para contratos indexados y unitarios) de cada compañía, distinguiendo por tipo de negocio:

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

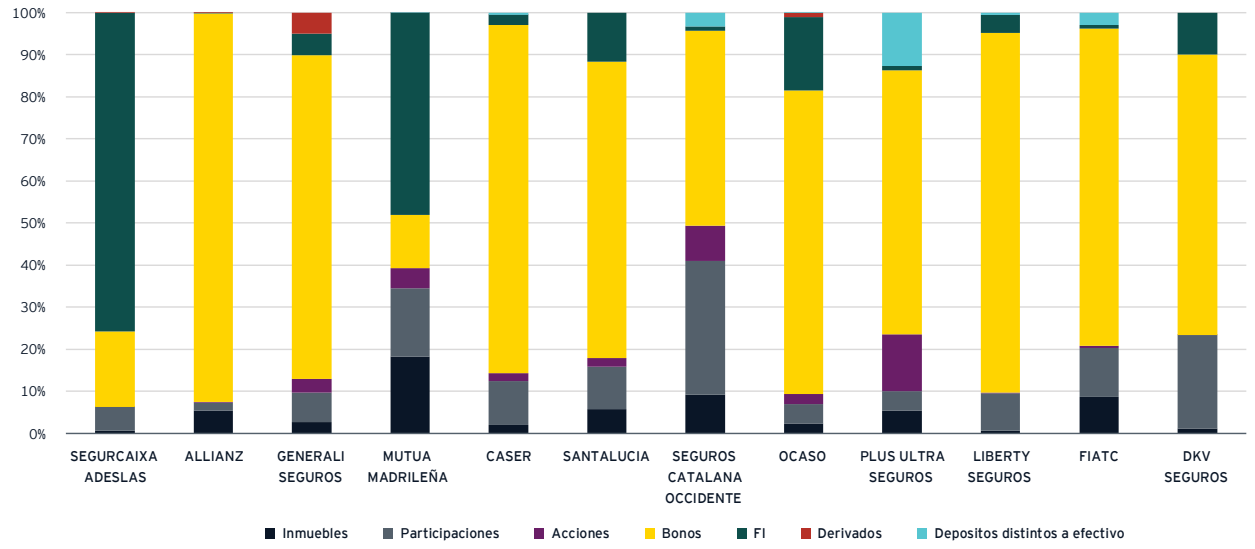
Activos Inversiones - Vida



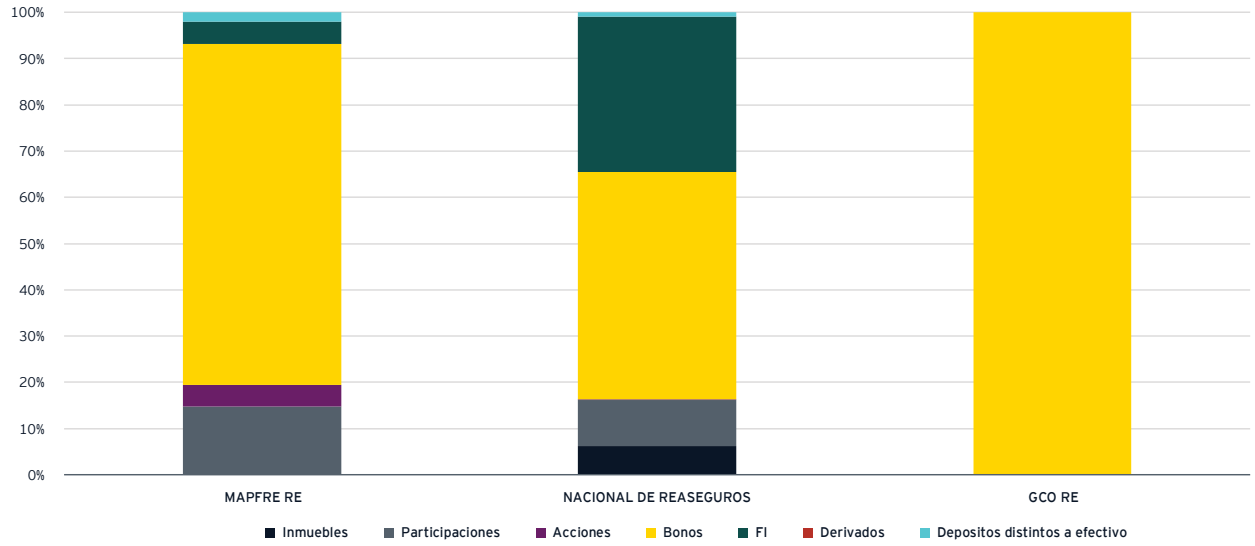
Activos Inversiones - No vida



Activos Inversiones - Mixtas



Activos Inversiones - Reaseguro



Como puede observarse, destaca el predominio de la renta fija (bonos del Estado, bonos corporativos y otros bonos) en casi todas las entidades, mientras que la renta variable representa un componente minoritario en todas las carteras.

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 entidades.

Tabla 3: Asignación media sobre cada activo por línea de negocio

Tipo de Compañía	Inmuebles	Participaciones	Acciones	Bonos	FI	Derivados	Depósitos distintos al efectivo	Efectivo
VIDA	0,7%	1,6%	0,3%	86,2%	0,4%	3,5%	2,8%	4,5%
NO VIDA	6,3%	15,7%	2,9%	46,2%	8,5%	0,1%	5,8%	14,6%
MIXTA	4,9%	10,6%	2,9%	59,8%	13,4%	0,5%	1,6%	6,4%
REASEGURO	2,1%	7,8%	1,5%	49,0%	12,5%	0,0%	0,9%	26,2%

Las aseguradoras de Vida tienen un mayor peso de renta fija que las aseguradoras de No Vida y las Mixtas. Además, su volumen de efectivo es menor (en términos relativos) que el del resto de tipos de compañía.

Por otro lado, las aseguradoras de tipo Mixto tienen un mayor porcentaje de fondos de inversión que el resto de las entidades. Esto se debe, principalmente, a que existen dos compañías de tipo Mixto donde la renta fija no es el activo principal. Estas son SegurCaixa Adeslas y Mutua Madrileña (ambas del Grupo Mutua Madrileña), en las que los fondos de inversión suponen un 67% y un 45% sobre el total (cartera de inversión más efectivo), respectivamente.

Entre las compañías de No Vida destacan los casos de Sanitas y Asisa. Por un lado, Asisa presenta cerca de un 67% de participaciones (un 94% de su cartera de inversión) en empresas vinculadas. Con respecto a Sanitas, el efectivo tiene gran relevancia con un peso del 47% sobre el total.

Dentro de las Reaseguradoras la inversión en renta fija también predomina, siendo la que menor porcentaje del total destina a este concepto Nacional RE, la cual asigna un 30% a renta fija y cerca de un 70% a efectivo, lo que hace que el porcentaje medio por este concepto en las reaseguradoras sea tan elevado.

3

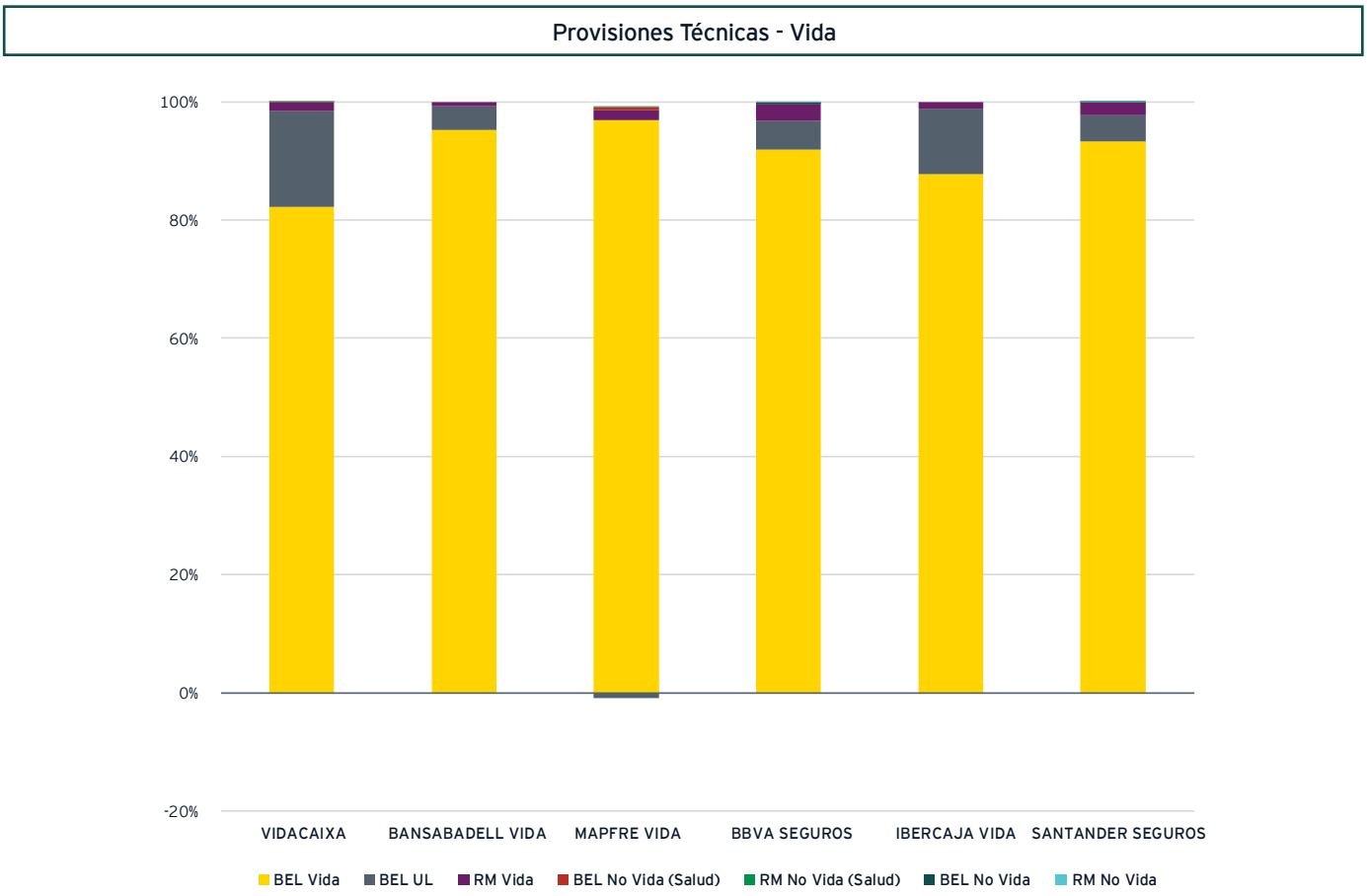
Provisiones técnicas (Pasivo)

3.1 Provisiones técnicas (Pasivo)

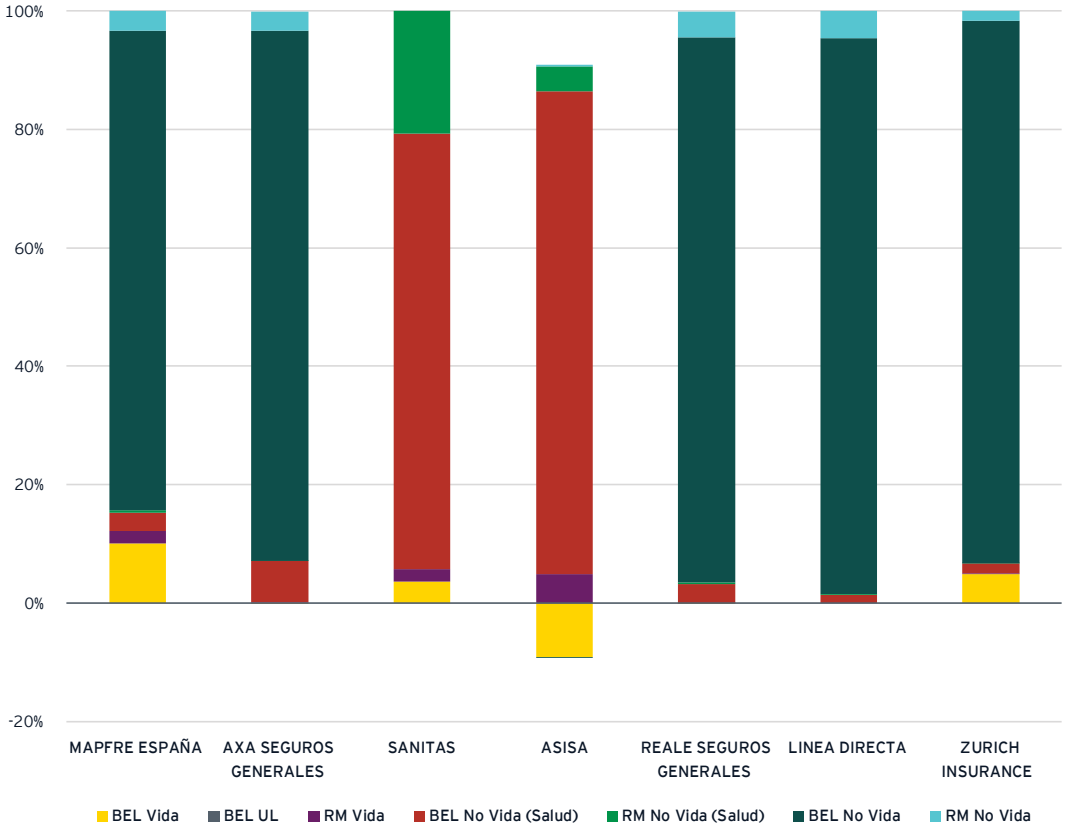
Con respecto a las provisiones técnicas, se muestran los datos desglosados entre BEL de seguros de Vida (excluida Salud y Unit Linked), BEL de seguros de Vida Unit Linked, BEL de seguros de No Vida (excluida Salud) y BEL de seguros de Salud (similar a los seguros de No Vida). En este sentido, para el Margen de Riesgo (RM) se hace la misma diferenciación, pero incluyendo en la categoría RM Vida el negocio Vida más Unit Linked.

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

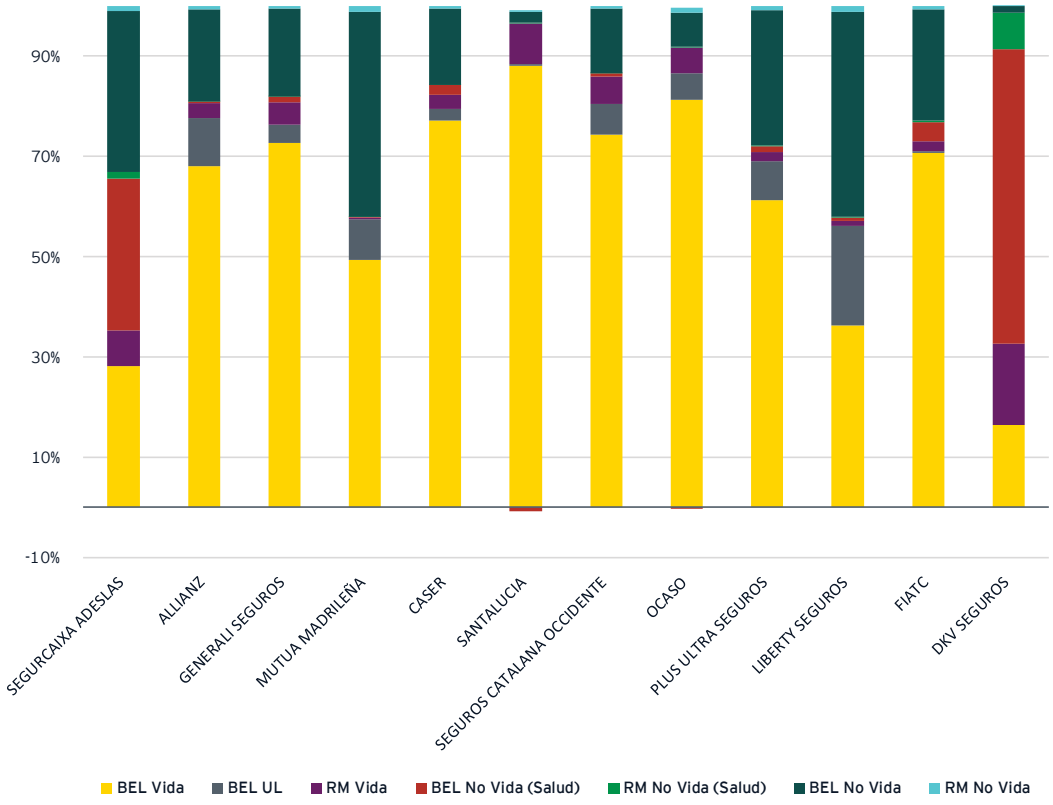
Gráfico 3: Composición de las provisiones técnicas bajo Solvencia II de las compañías objeto de estudio, separando por tipo de negocio



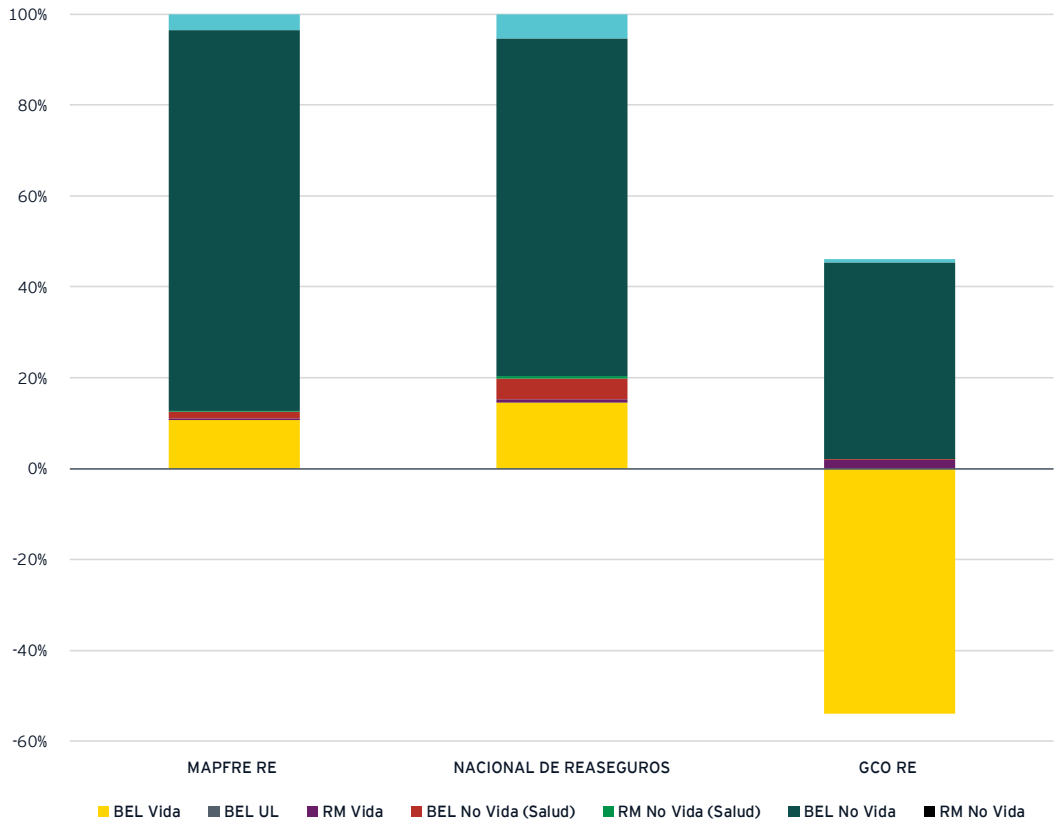
Provisiones Técnicas - No vida



Provisiones Técnicas - Mixtas



Provisiones Técnicas - Reaseguro



La BEL de Vida representa entre el 75% y el 95% de las provisiones técnicas de las compañías de Vida. Se observa que, de todas ellas, la que tiene mayor porcentaje de BEL de productos Unit Linked es VidaCaixa (16,4%), seguida de Ibercaja Vida (11,2%) y BBVA seguros (5%).

En las compañías Mixtas se aprecia que, en la mayoría de los casos, las provisiones técnicas de Vida superan el 50% del total.

Con respecto a las compañías de No Vida, la mayor parte de sus provisiones técnicas provienen de la BEL de No Vida, con las excepciones de Asisa y Sanitas, en las que destaca el mayor peso de la BEL de Salud. En el caso de Asisa, se observa una BEL de Vida negativa, que corresponde al negocio de decesos.

En cuanto a las compañías reaseguradoras, MAPFRE RE y Nacional RE tienen una mayor proporción de provisiones técnicas correspondientes a la BEL de No Vida . Por el contrario, GCO RE tiene una BEL de Vida de gran volumen y negativa, la cual se deriva del negocio aceptado de decesos y de los seguros de vida temporales.

Hay compañías que calculan las provisiones técnicas de los productos Unit Linked como un todo, estas son: VidaCaixa, MAPFRE Vida, Santander Seguros, BBVA Seguros, Ocaso y Liberty Seguros. En el caso de Ocaso, también hay una pequeña parte de las provisiones técnicas de vida calculadas como un todo.

Como se puede observar, el RM tiene poco peso en el conjunto de las provisiones técnicas del Balance Económico de las compañías. Destacan SegurCaixa Adeslas, Asisa, Sanitas, DKV y Santalucía 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 del RM empleados por las compañías. Predomina el empleo del método general, descrito en el Reglamento Delegado 35/2015, y los métodos 1 y 2 de la Directriz 62 de las Directrices de EIOPA sobre valoración de provisiones técnicas.

Por otro lado, se aprecia que ninguna de las compañías objeto de estudio utiliza el método 4.

Tabla 4: Metodología usada para el cálculo del RM por compañía

	Entidad/Grupo	Tipo Compañía	Método General	Método 1	Método 2	Método 3	Método 4
1	VIDACAIXA	Vida				✓	
2	MAPFRE ESPAÑA	No Vida			✓		
3	SEGURCAIXA ADESLAS	Mixta			✓		
4	ALLIANZ	Mixta	✓				
5	GENERALI SEGUROS	Mixta	✓				
6	AXA SEGUROS GENERALES	No Vida	✓				
7	MUTUA MADRILEÑA	Mixta	✓			✓	
8	SANITAS	No Vida	✓			✓	
9	CASER	Mixta		✓		✓	
10	SANTALUCIA	Mixta		✓			
11	BANSABADELL VIDA	Vida	✓				
12	MAPFRE VIDA	Vida		✓	✓		
13	ASISA	No Vida		✓	✓		
14	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	Mixta	✓				
15	BBVA SEGUROS	Vida			✓		
16	OCASO	Mixta		✓			
17	IBERCAJA VIDA	Vida				✓	
18	REALE SEGUROS GENERALES	No Vida			✓		
19	PLUS ULTRA SEGUROS	Mixta	✓				
20	LINEA DIRECTA	No Vida				✓	
21	ZURICH INSURANCE	No Vida	✓				
22	SANTANDER SEGUROS	Vida	✓				
23	LIBERTY SEGUROS	Mixta			✓		
24	FIATC	Mixta			✓		
25	DKV SEGUROS	Mixta	✓				
1	MAPFRE RE	Reaseguro		✓	✓		
2	NACIONAL RE	Reaseguro		✓			
3	GCO RE	Reaseguro	✓				

3.2 Recuperables de reaseguro

Todas las empresas de seguros o reaseguros 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 siguiente cuadro se recoge el peso que tienen los recuperables de reaseguro sobre el total de la BEL para cada una de las compañías:

Tabla 5: Importe de BEL Total y peso de los recuperables de reaseguro en cada compañía

Entidad/Grupo	Tipo Compañía	BEL Total (*)	Recuperables Total (*)	% Recuperables s/ BEL
VIDACAIXA	Vida	67.925.756	78.844	0,12%
MAPFRE ESPAÑA	No Vida	4.073.692	1.040.779	25,55%
SEGURCAIXA ADESLAS	Mixta	1.377.421	116.436	8,45%
ALLIANZ	Mixta	8.269.761	2.143.806	25,92%
GENERALI SEGUROS	Mixta	6.854.362	287.969	4,20%
AXA SEGUROS GENERALES	No Vida	1.567.209	98.089	6,26%
MUTUA MADRILEÑA	Mixta	2.422.462	39.364	1,62%
SANITAS	No Vida	53.551	(6.140)	(11,47%)
CASER	Mixta	4.134.070	109.912	2,66%
SANTALUCIA	Mixta	3.947.362	2.151	0,05%
BANSABADELL VIDA	Vida	9.080.977	94.285	1,04%
MAPFRE VIDA	Vida	11.006.815	5.925	0,05%
ASISA	No Vida	226.439	3.536	1,56%
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	Mixta	3.972.063	(4.981)	(0,13%)
BBVA SEGUROS	Vida	12.602.447	92.215	0,73%
OCASO	Mixta	2.086.511	18.596	0,89%
IBERCAJA VIDA	Vida	7.248.175	(804)	(0,01%)
REALE SEGUROS GENERALES	No Vida	645.681	85.247	13,20%
PLUS ULTRA SEGUROS	Mixta	2.057.730	35.049	1,70%
LINEA DIRECTA	No Vida	457.593	349	0,08%
ZURICH INSURANCE	No vida	16.835.027	11.225.855	66,68%
SANTANDER SEGUROS	Vida	16.278.275	27.111	0,17%
LIBERTY SEGUROS	Mixta	2.822.416	154.553	5,48%
FIATC	Mixta	1.000.133	70.466	7,05%
DKV SEGUROS	Mixta	161.065	(2.275)	(1,41%)
MAPFRE RE	Reaseguro	5.076.672	2.195.879	43,25%
NACIONAL RE	Reaseguro	736.876	157.626	21,39%
GCORE	Reaseguro	(11.461)	(14.318)	124,93%

(*) Datos en miles de euros.

En términos generales, el reaseguro cedido tiene un peso poco significativo con respecto a la BEL Total en cada compañía.

En las compañías de Vida, el volumen de recuperables de reaseguro tiende a estar por debajo del 1%. Por el contrario, en las compañías de No Vida los porcentajes son más dispares, ya que Asisa tiene un volumen cedido del 1,6%, mientras que otras compañías como Zurich Insurance, MAPFRE España y Reale Seguros Generales tienen volúmenes de recuperables sobre la BEL más elevados (66,7%, 22,55% y 13,2%, respectivamente).

En lo que respecta a las compañías Mixtas, el volumen de recuperables es más bajo. Destacan los recuperables de Allianz, con un 25,92% sobre la BEL Total. Las entidades reaseguradoras, por su parte, presentan porcentajes más elevados de cesión (retrocesión) que las compañías aseguradoras. En el caso de GCO Re, su volumen de recuperables respecto a la BEL es superior al 100%.

4

SCR y BSCR

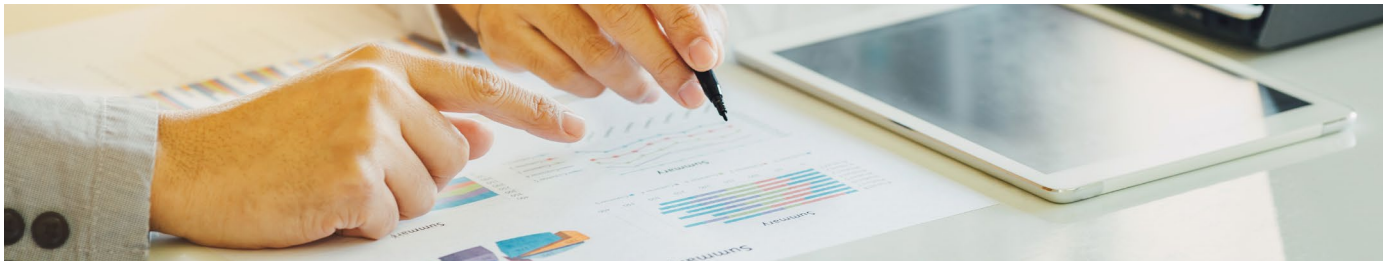
En el siguiente apartado se analizan las exigencias de capital de cada compañía, así como su desglose.

4.1 Método de cálculo

Las compañías 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 6: Métodos de cálculo del Capital de Solvencia Obligatorio de cada compañía

	Entidad/Grupo	Tipo Compañía	F. Estándar	USP´s	Modelo Interno Parcial	Modelo Interno
1	VIDACAIXA	Vida	✓		✓	
2	MAPFRE ESPAÑA	No Vida	✓			
3	SEGURCAIXA ADESLAS	Mixta	✓	✓		
4	ALLIANZ	Mixta	✓			
5	GENERALI SEGUROS	Mixta	✓			
6	AXA SEGUROS GENERALES	No Vida	✓			
7	MUTUA MADRILEÑA	Mixta	✓			
8	SANITAS	No Vida	✓	✓		
9	CASER	Mixta	✓			
10	SANTALUCIA	Mixta	✓			
11	BANSABADELL VIDA	Vida	✓			
12	MAPFRE VIDA	Vida	✓		✓	
13	ASISA	No Vida	✓	✓		
14	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	Mixta	✓			
15	BBVA SEGUROS	Vida	✓		✓	
16	OCASO	Vida	✓			
17	IBERCAJA VIDA	Vida	✓			
18	REALE SEGUROS GENERALES	No Vida	✓			
19	PLUS ULTRA SEGUROS	Mixta	✓			
20	LINEA DIRECTA	No Vida	✓	✓		
21	ZURICH INSURANCE	No Vida				✓
22	SANTANDER SEGUROS	Vida	✓			
23	LIBERTY SEGUROS	Mixta	✓			
24	FIATC	Mixta	✓			
25	DKV SEGUROS	Mixta	✓			
1	MAPFRE RE	Reaseguro	✓			
2	NACIONAL RE	Reaseguro	✓			
3	GCO RE	Reaseguro	✓			



El modelo interno de Zurich Insurance fue aprobado por el Banco Central de Irlanda (donde la aseguradora tiene su sede) debido a que el perfil de negocio de la compañía no se ajusta a lo que la EIOPA define como el perfil medio de una aseguradora en la EEA (Área Económica Europea). Dicho perfil medio incluye estar expuesto, principalmente, a los riesgos del negocio asegurador de un país. En este caso, Zurich Insurance proporciona servicios en distintos países, siendo España su cuarto mayor mercado por volumen de primas. Por ello, acorde a la compañía, el modelo interno mejora la fórmula estándar a la hora de reflejar los riesgos reales a los que la entidad está expuesta.

Hay tres entidades en España que tienen modelos internos parciales aprobados: VidaCaixa, MAPFRE Vida y BBVA Seguros. VidaCaixa lo utiliza para los riesgos de mortalidad y longevidad, mientras que MAPFRE Vida y BBVA Seguros únicamente lo utilizan para el riesgo de longevidad. Para el resto de los submódulos utilizan la fórmula estándar.

Por último, indicar que SegurCaixa Adeslas, Sanitas y Asisa (ambas en la línea de negocio de gastos médicos) y Línea Directa (en la línea de negocio de automóviles, otras garantías) emplean parámetros específicos de la empresa para el riesgo de primas (USP's).

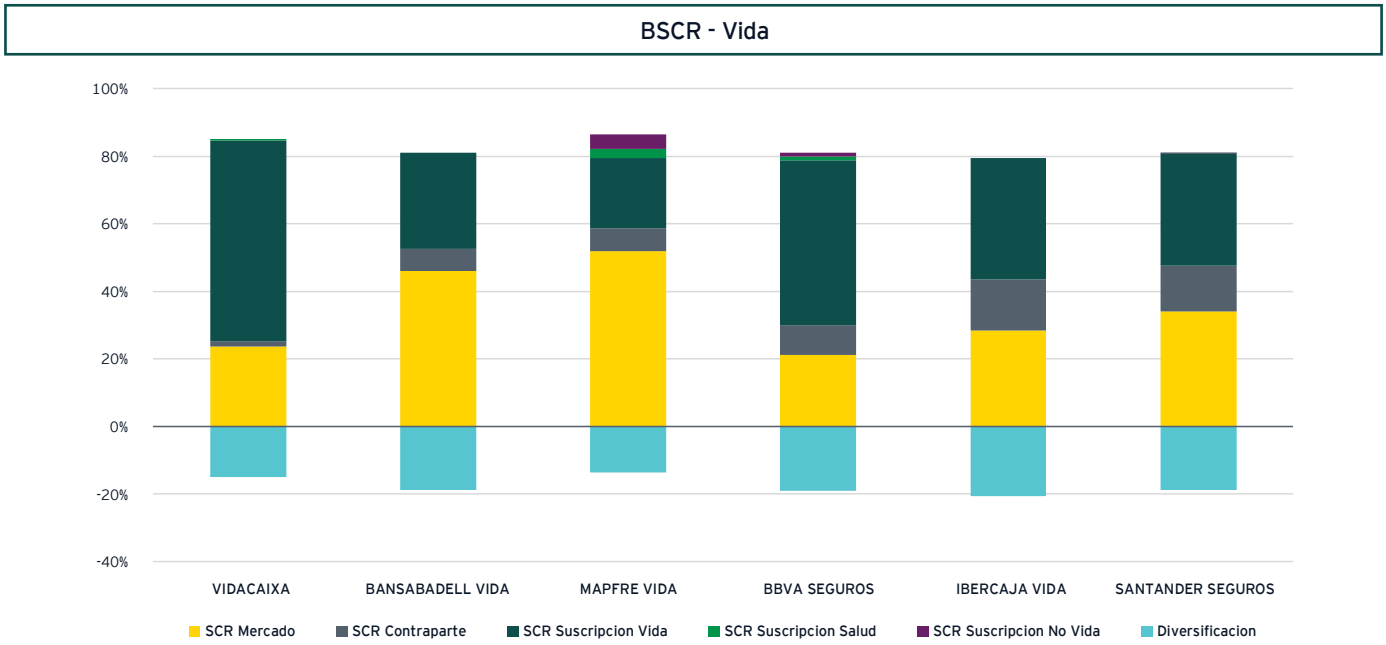
4.2 BSCR

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.

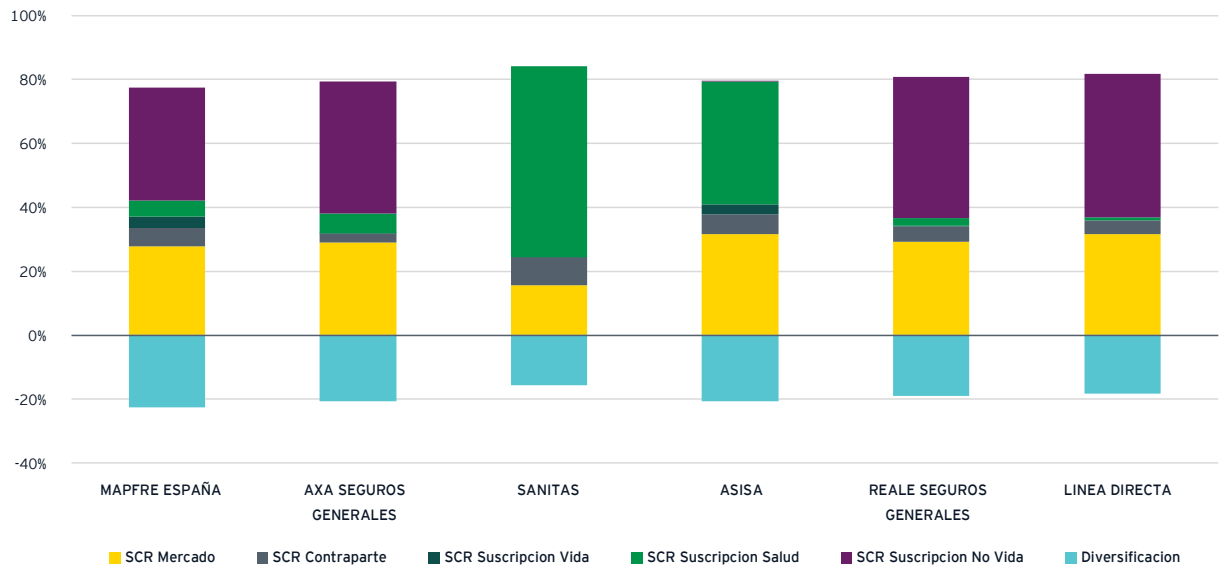
A su vez, cada módulo se compone de la agregación de varios submódulos de riesgo. Las agregaciones se realizan aplicando matrices de correlación, de manera que se tiene en cuenta el efecto de diversificación que existe entre módulos y submódulos de riesgo, tal y como se establece en la normativa de Solvencia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

A continuación, se analiza el perfil de riesgo de cada tipología de compañía en base al consumo de capital de solvencia requerido para cada uno de los módulos. En las gráficas que se muestran a continuación no está incluida la compañía Zurich Insurance, ya que al utilizar modelo interno no es posible obtener el BSCR desagregado por submódulos comparables con el resto de las entidades.

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

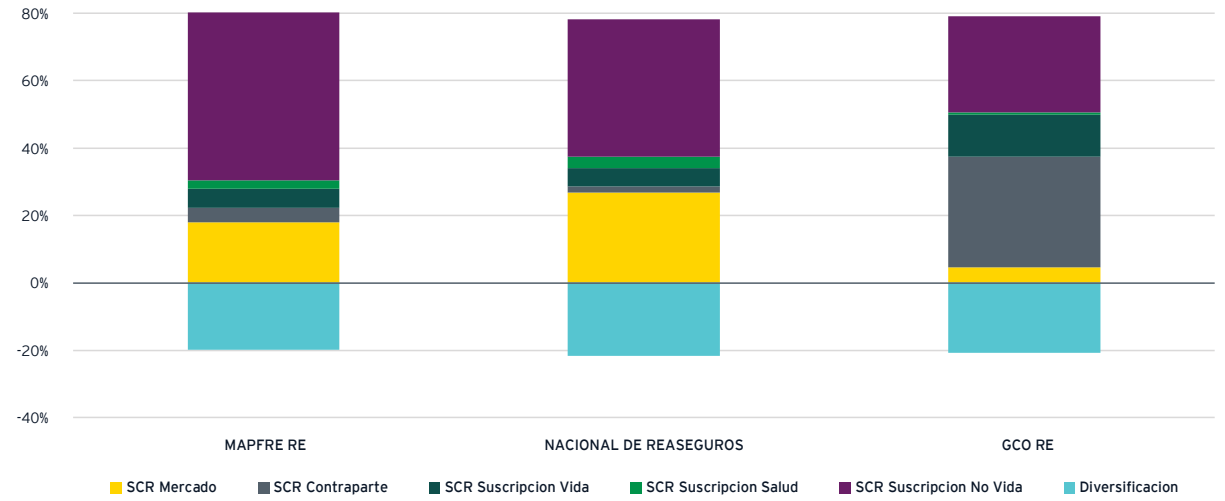


BSCR - No vida



BSCR - Mixtas

BSCR - Reaseguradoras



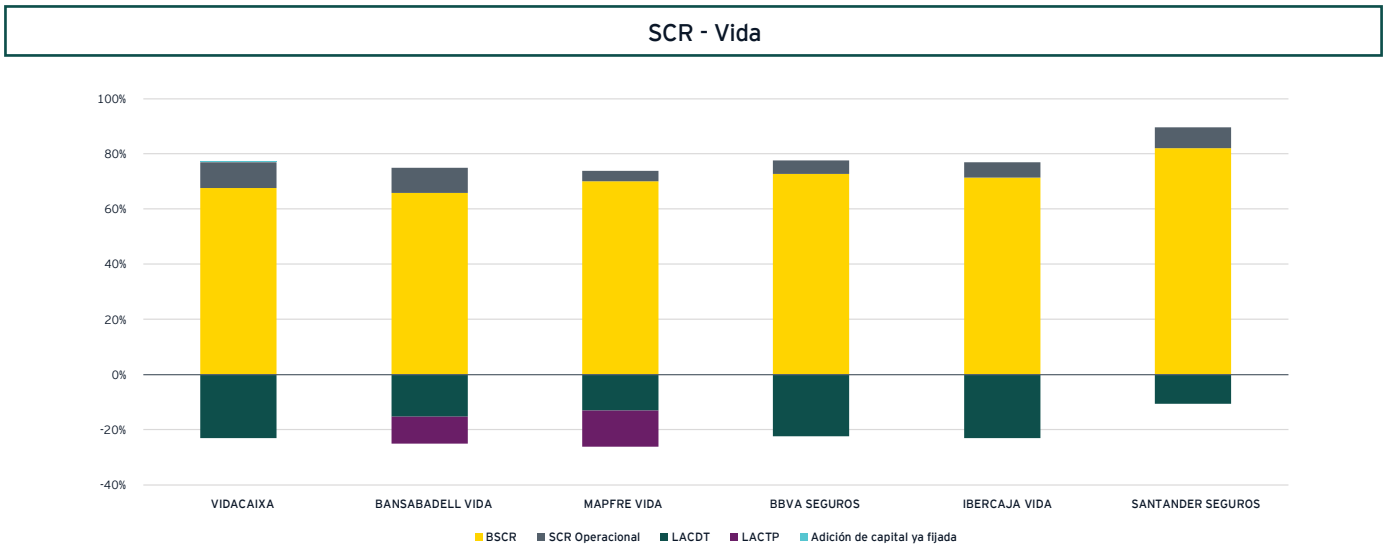
> Estudiando el perfil de riesgo de las compañías a través de los gráficos anteriores, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

- Dentro de las compañías de Vida el SCR de Mercado y el de Suscripción Vida son los de mayor volumen.
- Entre las compañías de No Vida, el módulo de mayor peso es el de Suscripción Salud para aquellas que se encuentran especializadas en el área de los seguros de Salud, como es el caso de Sanitas y Asisa, y el módulo de No Vida o de Mercado para el resto de las entidades.
- En las compañías clasificadas como Mixtas, existe una composición más heterogénea del BSCR en comparación con las especializadas en una única línea de negocio. En los casos de Mutua Madrileña, Santalucía, Catalana Occidente y Liberty, el riesgo de Mercado supera al riesgo de Suscripción Total (incluyendo Vida, No Vida y Salud). En concreto, para Mutua Madrileña el SCR de Mercado supone más de un 70% de su BSCR Ttotal antes de diversificación. En el resto, el riesgo de Suscripción Total es mayor al riesgo de Mercado, destacando compañías como SegurCaixa Adeslas y DKV con un gran peso del SCR de Suscripción Salud.
- Cabe mencionar el gran impacto del SCR de Contraparte en la reaseguradora GCO RE, que supone un 42% de su BSCR Total antes de diversificación, siendo el módulo con mayor volumen de carga de capital. Las otras dos reaseguradoras estudiadas, MAPFRE RE y Nacional RE, tienen una composición del BSCR muy similar, siendo el riesgo de Suscripción No Vida el de mayor cuantía.
- 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 categorías de compañías.

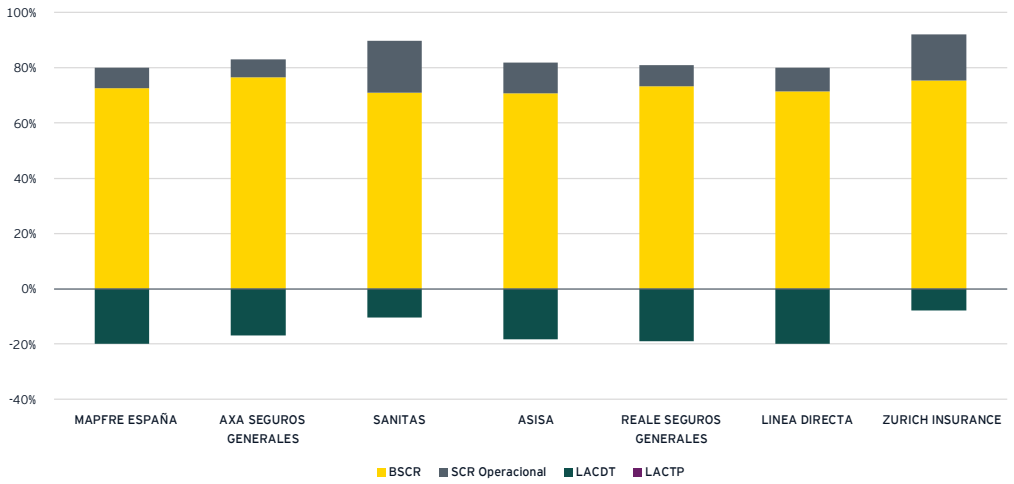
4.3 Componentes del SCR

Una vez analizado el perfil de riesgo conjunto de las compañías, se procede a analizar el capital de solvencia obligatorio o SCR. Los componentes que integran el SCR son: el BSCR, el SCR operacional, la capacidad de absorción de pérdidas de los impuestos y la capacidad de absorción de pérdidas de las provisiones técnicas (LACDT y LACTP por sus siglas en inglés, respectivamente). En el caso de VidaCaixa, también se incluye el componente "adición de capital ya fijada" que se suma al SCR junto con el resto de las magnitudes.

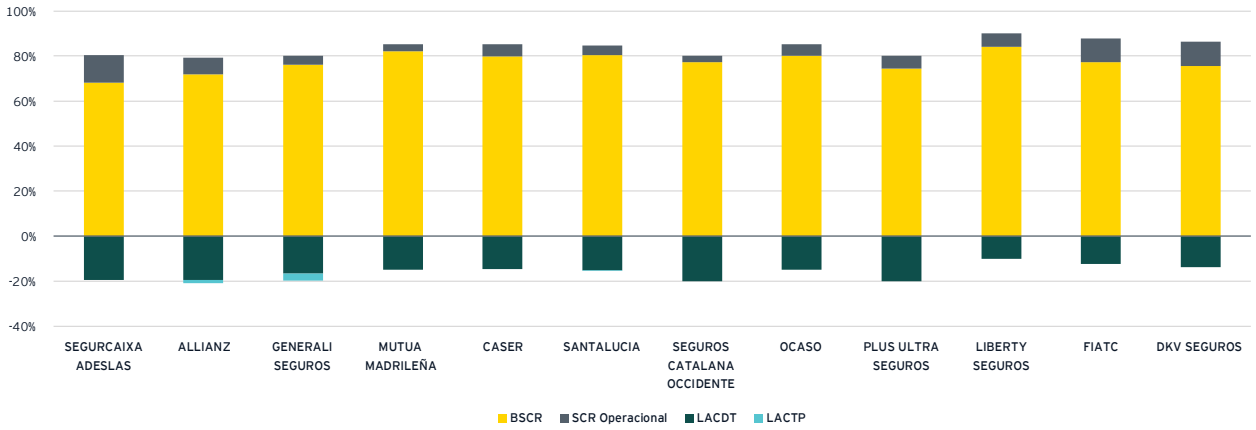
Gráfico 5: Composición del SCR de las compañías objeto de estudio, separando por tipo de negocio



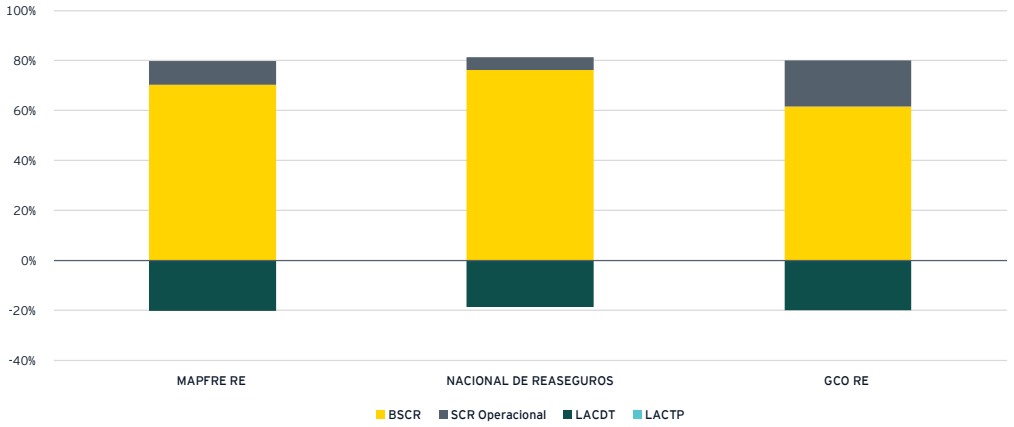
SCR - No vida



SCR - Mixta



SCR - Reaseguro



Se observa que todas las compañías aplican la reducción sobre el SCR del LACDT, la cual reduce la carga de capital total entre un 15% y un 20%, aproximadamente. El LACTP es aplicado por 5 de las 25 entidades estudiadas, teniendo el mayor impacto en Bansabadell Vida, MAPFRE Vida y Generali Seguros.

Además del BSCR, otro componente importante del SCR Total es el SCR Operacional. Este riesgo tiene un peso relativamente alto en algunas compañías, especialmente en las que tienen una importante parte de su negocio en el área de los seguros de Salud. Las compañías con mayor peso relativo del SCR Operacional sobre el Total son Sanitas, SegurCaixa Adeslas, FIATC y DKV Seguros.

5

Fondos propios

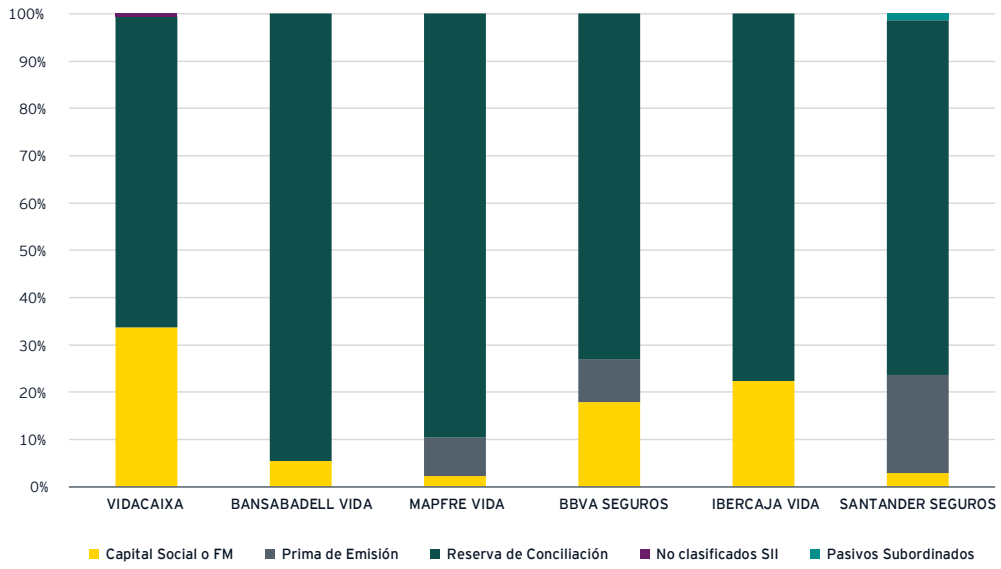
En este apartado se analiza la composición de los fondos propios de la compañía y su clasificación en niveles de calidad según la normativa de Solvencia II, siendo el *Tier* 1 el de mayor calidad y el *Tier* 3 el de menor.

5.1 Composición de los FFPP

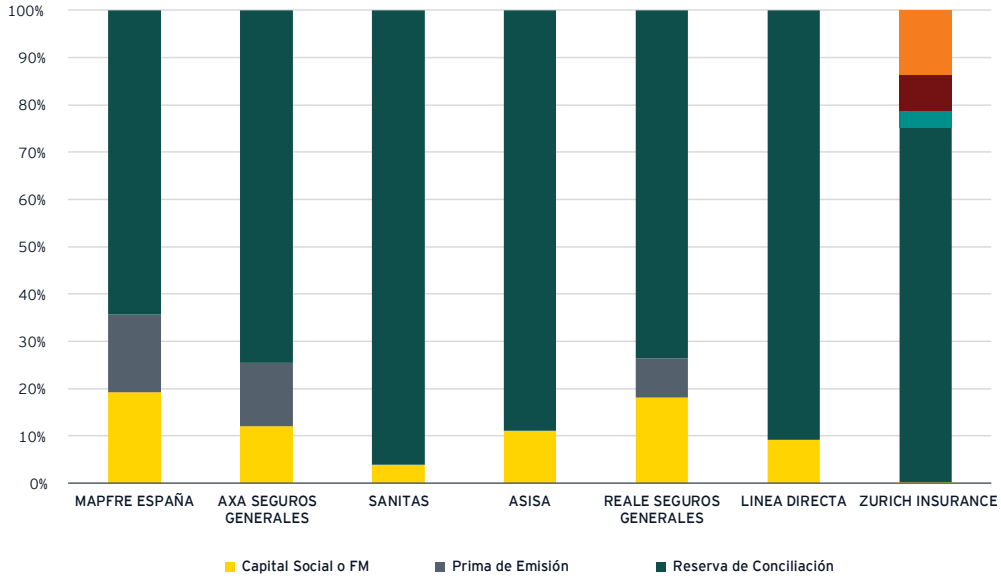
Los siguientes gráficos muestran la composición de los fondos propios de las distintas compañías:

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

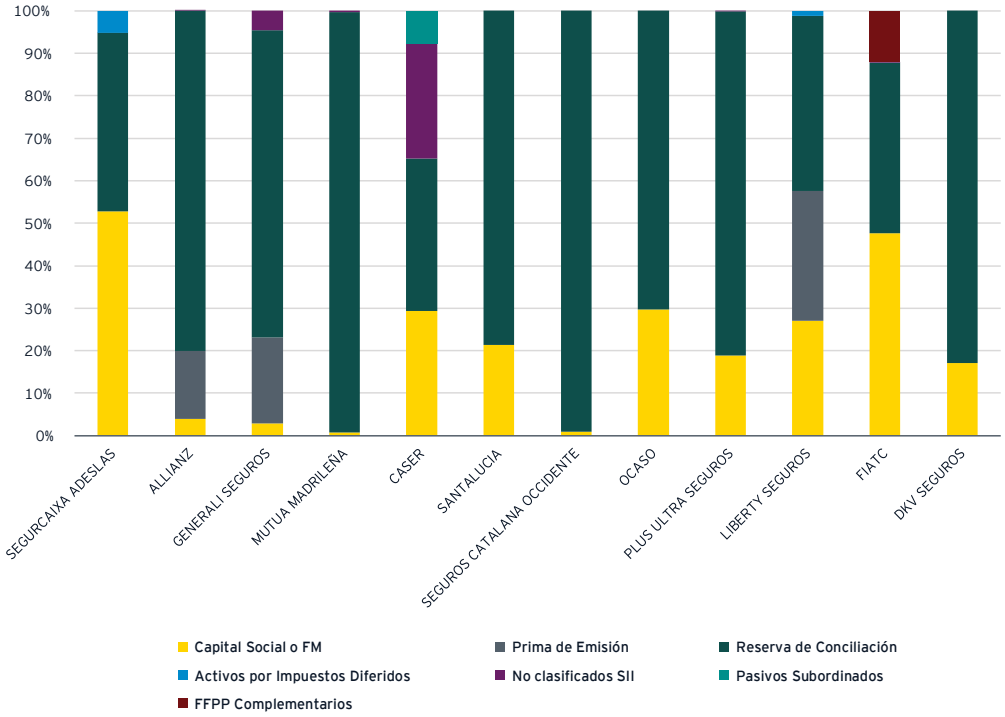
Composición de los FFPP - Vida



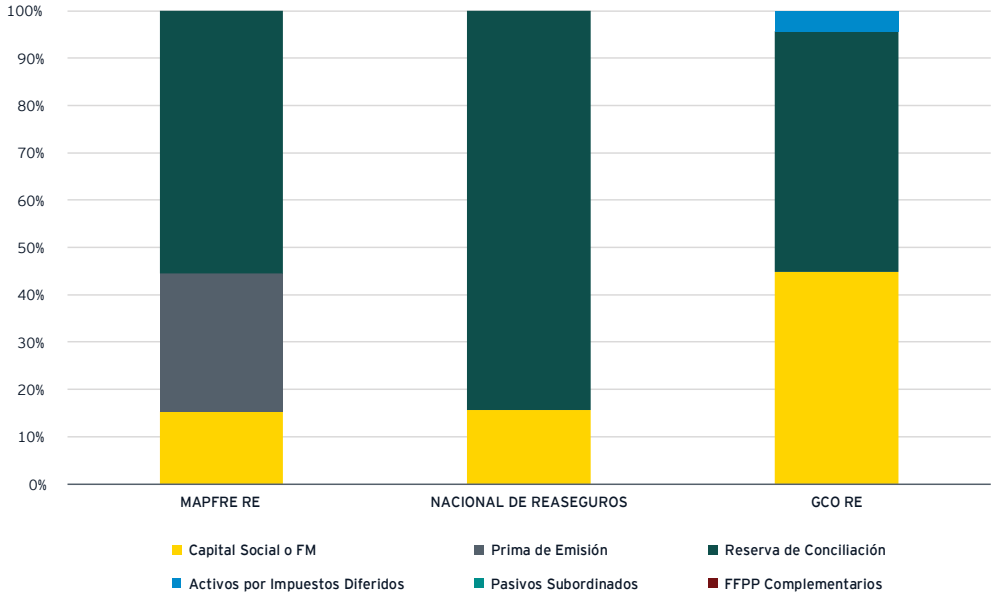
Composición de los FFPP - No vida



Composición de los FFPP - Mixtas



Composición de los FFPP - Reaseguro



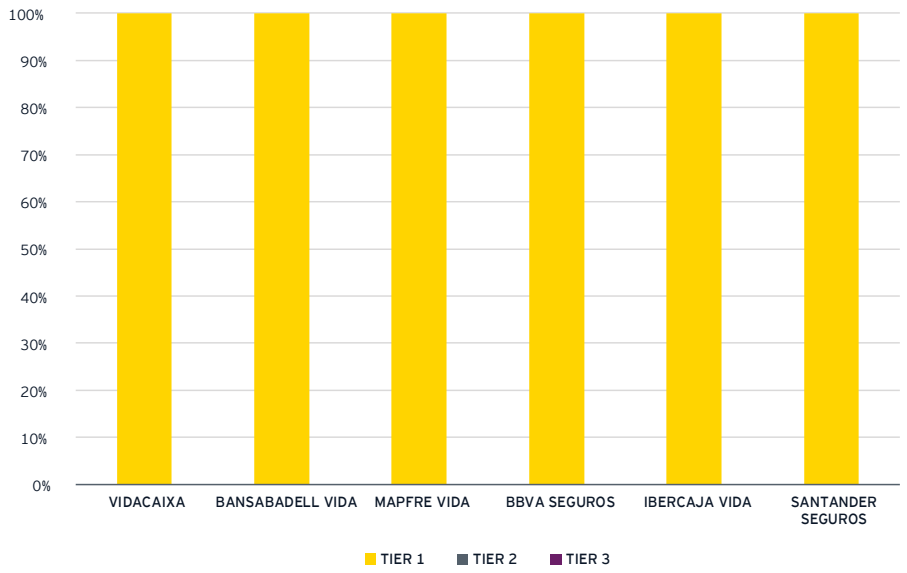
La reserva de conciliación es el componente de mayor peso dentro de los fondos propios básicos de todas las compañías analizadas. El segundo componente más relevante es el capital social, seguido de la prima de emisión. Los importes de los activos por impuestos diferidos y pasivos subordinados son residuales o no tienen representación en algunas compañías. Como excepción destaca Zurich Insurance, que cuenta, sobre el total de sus fondos propios, con un 13% en concepto de otros fondos propios, así como con un 8% de fondos propios complementarios y un 4% de pasivos subordinados.

5.2 Clasificación de los FFPP

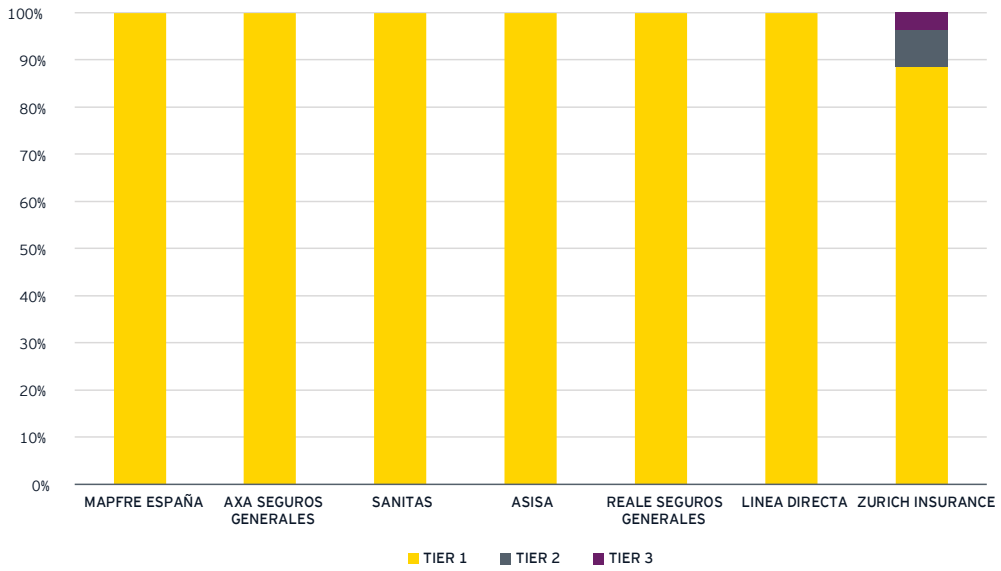
Los siguientes gráficos muestran la clasificación de los fondos propios según los niveles de calidad:

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

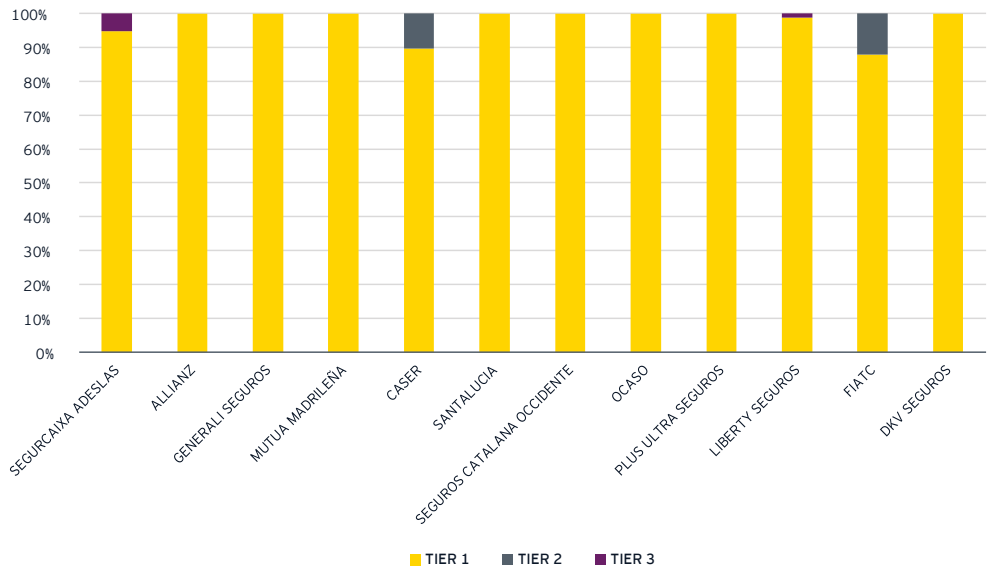
Clasificación de los FFPP - Vida



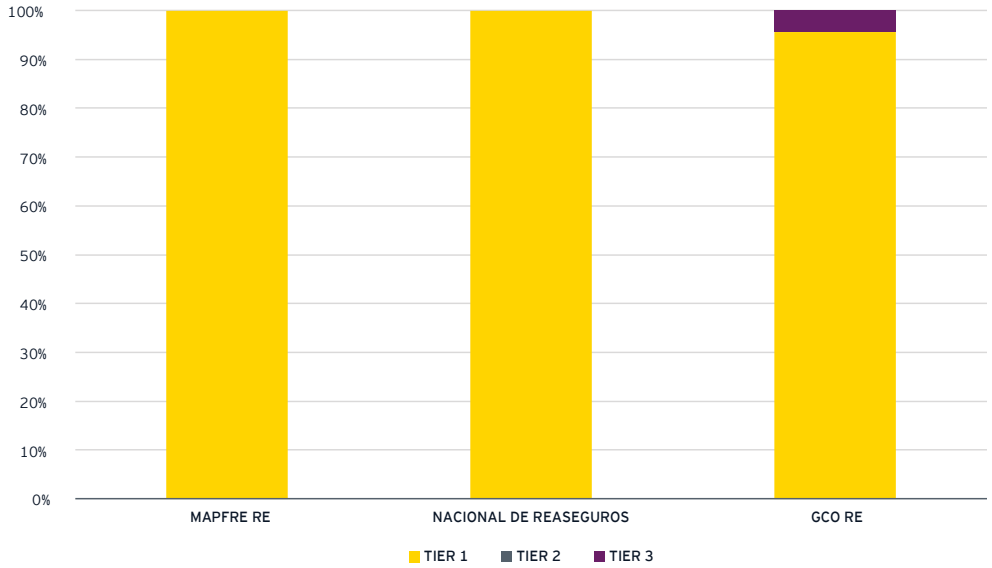
Clasificación de los FFPP - No vida



Clasificación de los FFPP - Mixtas



Clasificación de los FFPP - Reaseguro



Como se puede observar en los gráficos anteriores, las aseguradoras españolas cuentan con unos fondos propios admisibles de gran calidad, ya que sólo 6 de las 28 compañías analizadas tienen parte de sus fondos propios en activos que no se clasifican como Tier 1 (Caser, GCO RE, FIATC, SegurCaixa Adeslas, Liberty y Zurich Insurance). Los fondos clasificados como Tier 2 en Caser y FIATC provienen de deuda subordinada, la cual supone más de un 50% de sus fondos propios. Por otro lado, se encuentra GCO RE, que tiene fondos propios clasificados como Tier 3, cuyos importes provienen de los activos por impuestos diferidos.

6

Ratio de solvencia

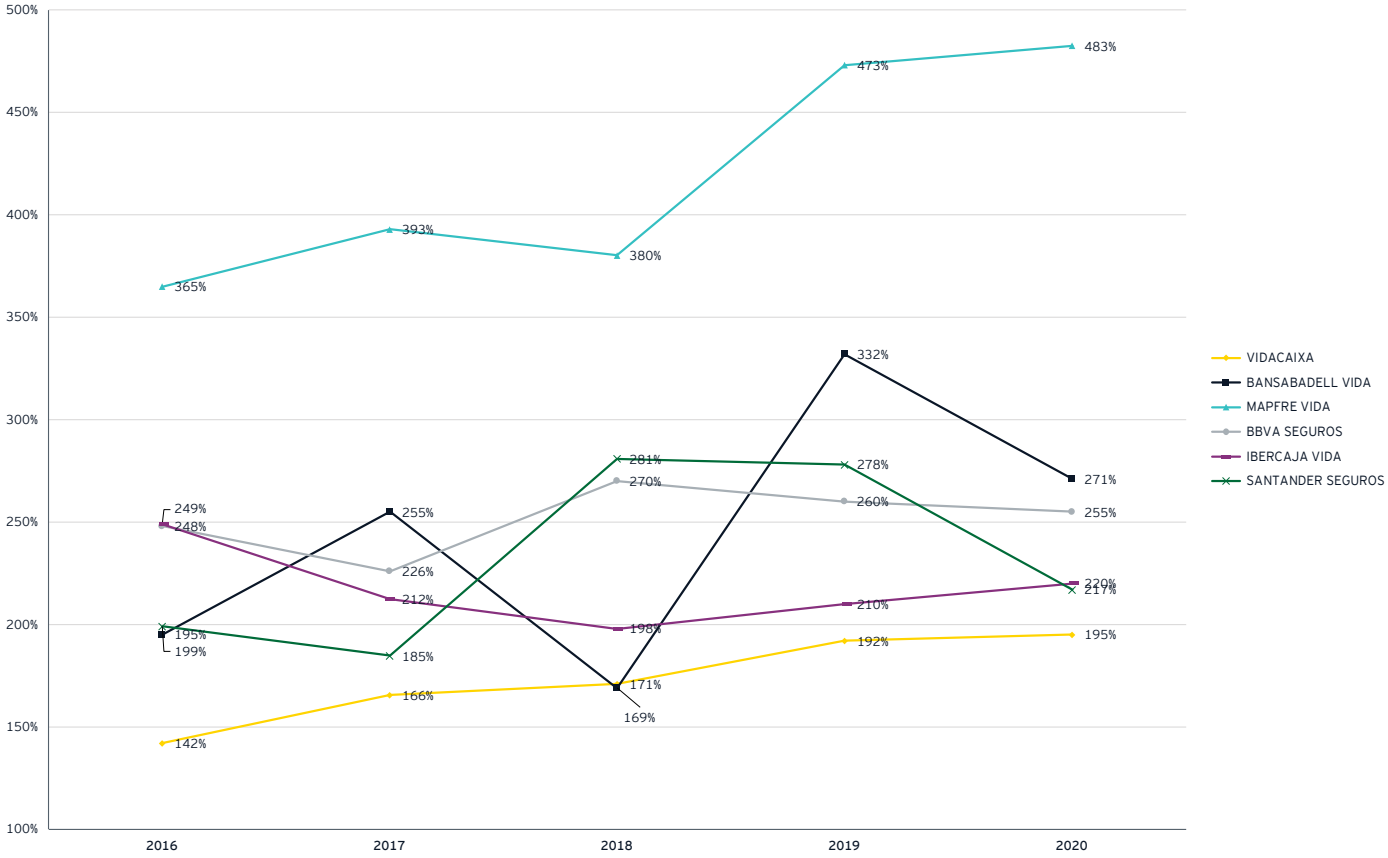
6.1 Evolución del ratio de solvencia

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 compañías en su ISFS. Este es el quinto año consecutivo que se publica, de manera que es posible representar un evolutivo temporal para cada compañía:

Gráfico 9.1: Evolución del ratio de solvencia (2016-2020) de las compañías de Vida



Para las compañías de Vida no existe un comportamiento homogéneo del ratio de solvencia, ya que, como se puede observar, en cada entidad la evolución ha sido diferente:

En Santander Seguros, el ratio de solvencia ha experimentado un ligero decremento con respecto a los dos años anteriores, pasando de valores próximos a 280% hasta un ratio del 217% en 2020.

En Ibercaja Vida continua la tendencia alcista del ratio de solvencia y en 2020 se incrementa hasta el 220%.

En cuanto a BBVA Seguros, el ratio de solvencia ha estado en el rango comprendido entre 226% y 270%. En el presente ejercicio el ratio se ha reducido en 5 puntos porcentuales con respecto a 2019, situándose en un 255%.

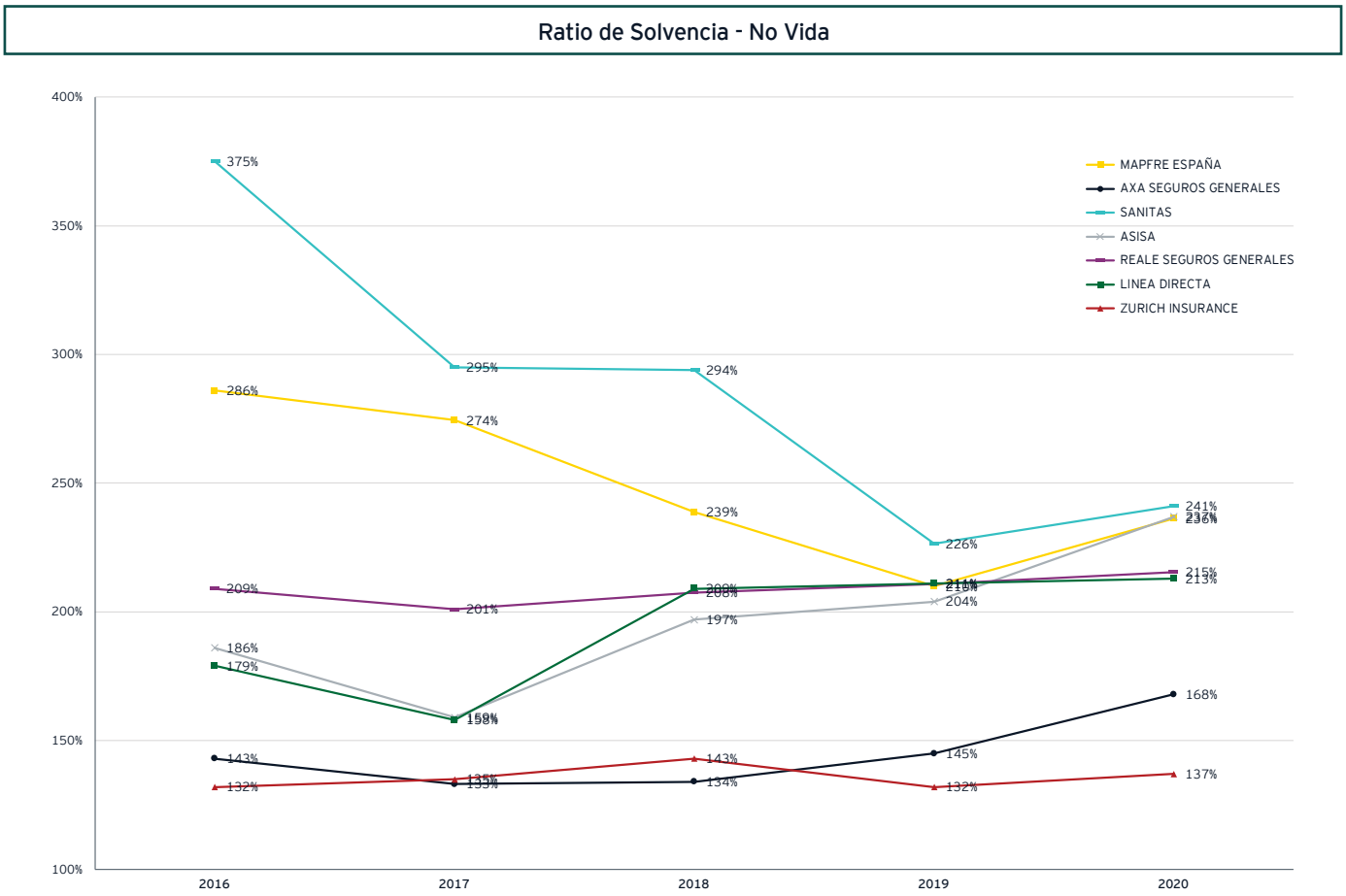
Cabe destacar la evolución de Bansabadell Vida, cuyo ratio de solvencia ha experimentado cierta volatilidad a lo largo de los años, resaltando el gran incremento producido en el ejercicio 2019 (pasa de 169% a 332%). En el año 2020, ha disminuido su valor en 61 puntos porcentuales, situándose en 271%.

MAPFRE Vida presenta en 2020 el mayor ratio de solvencia del conjunto de compañías estudiadas en este documento, con un 483%.

En cuanto a VidaCaixa, el ratio de solvencia ha continuado con la tendencia ascendente que presentaba en los últimos años, llegando a alcanzar, en este periodo, un ratio de 195%.

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

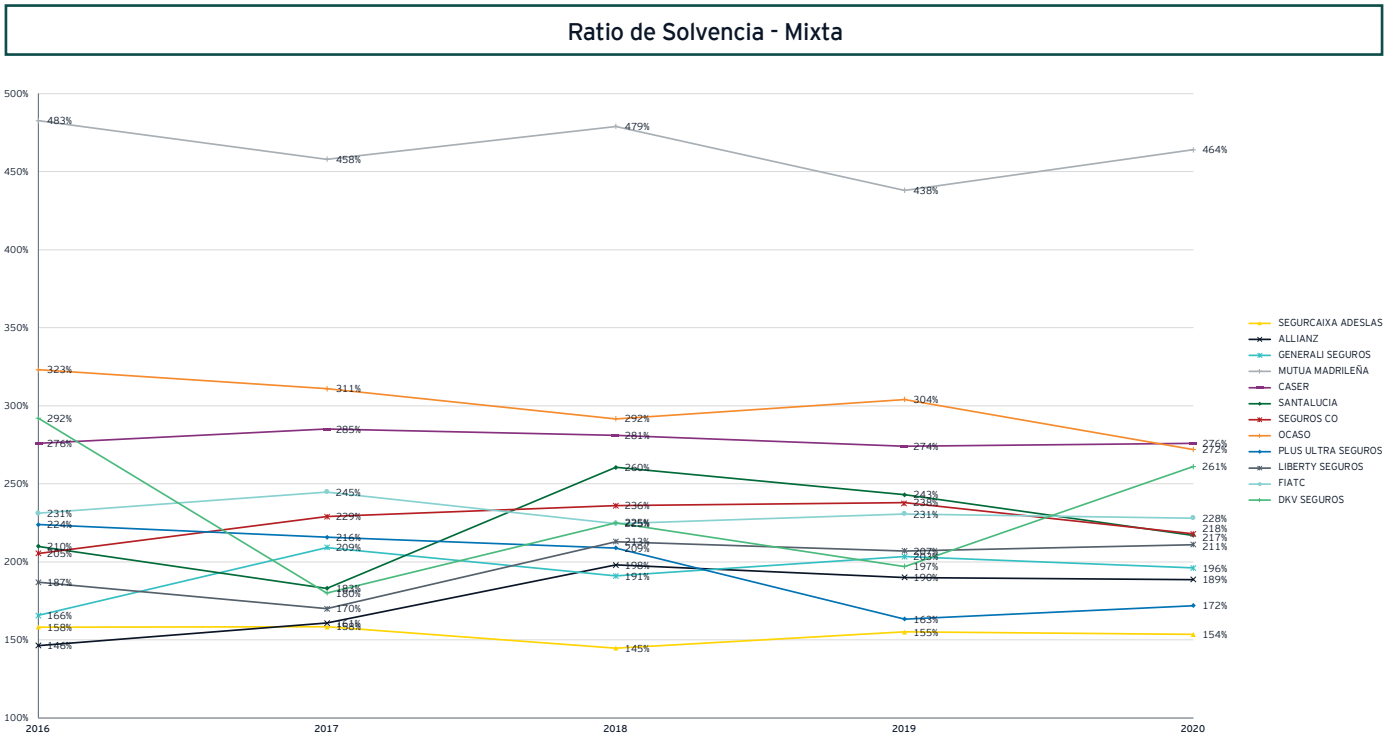
Gráfico 9.2: Evolución del ratio de solvencia (2016-2020) de las compañías de No Vida



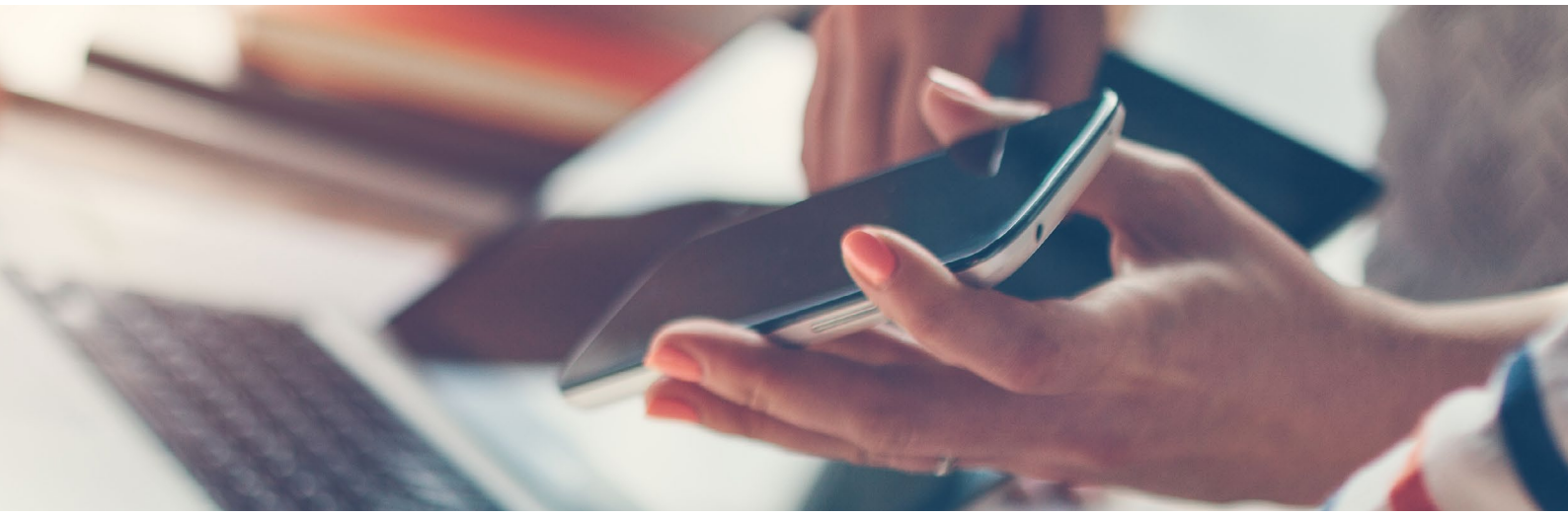
Las compañías de No Vida que presentan mayor ratio de solvencia en 2020 son Asisa (237%), Sanitas (241%) y MAPFRE España (236%). La compañía con menor ratio de solvencia es Zurich Insurance (137%).

A continuación, se muestra la evolución del ratio de solvencia de las compañías Mixtas:

Gráfico 9.3: Evolución del ratio de solvencia (2016-2020) de las compañías Mixtas

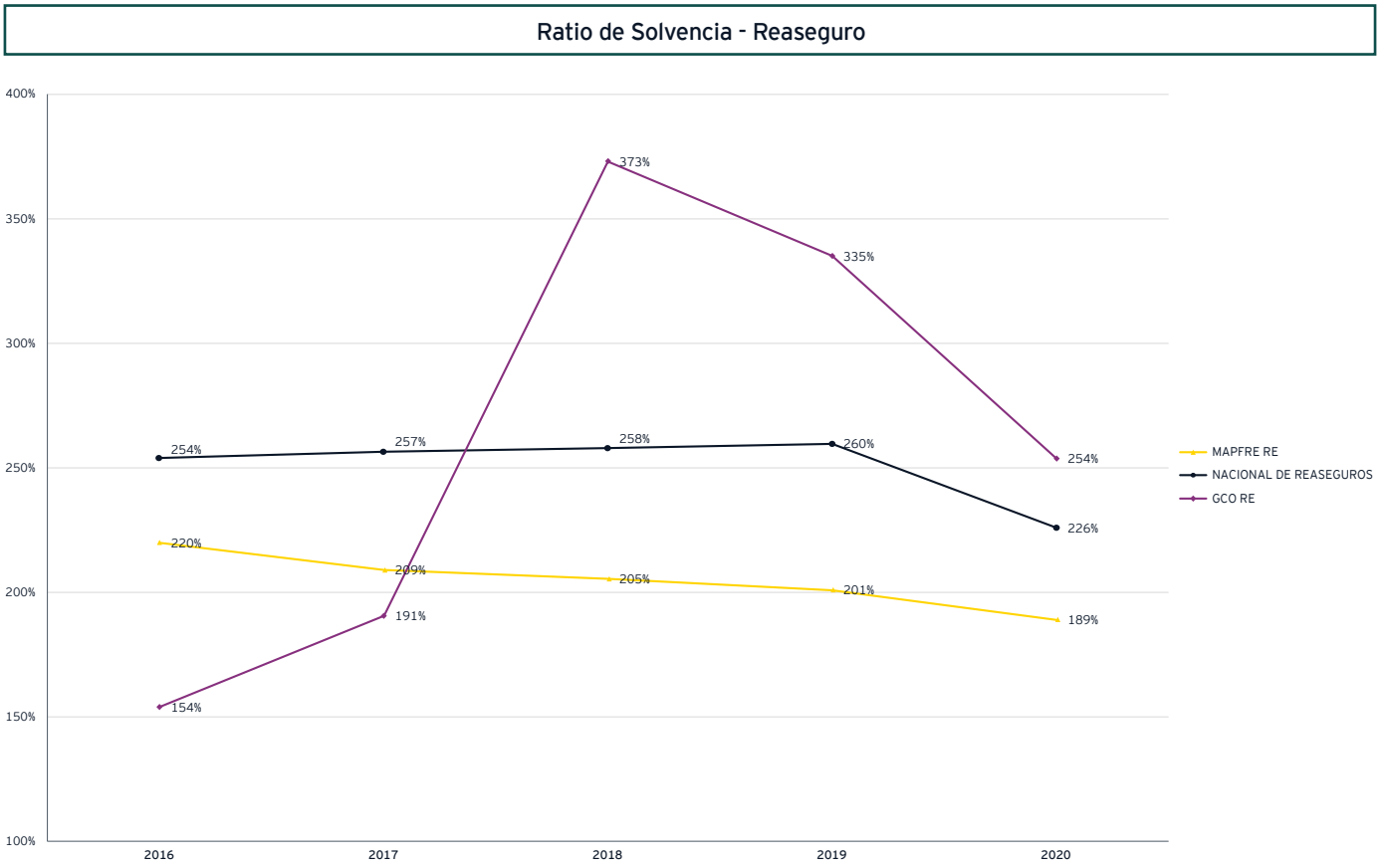


Para las compañías Mixtas, en términos generales, se observan pocas variaciones en el ratio de solvencia sin grandes variaciones a lo largo del tiempo. Se destaca que, en 2020, los ratios de estas compañías se encuentran en torno al 155% - 276%, a excepción de Mutua Madrileña, que presenta el ratio de solvencia más elevado del conjunto de compañías de este grupo (464%).



A continuación, se muestra la evolución del ratio de solvencia de las compañías Mixtas:

Gráfico 9.4: Evolución del ratio de solvencia (2016-2020) de las compañías de reaseguro



Como podemos observar en el gráfico anterior, MAPFRE RE y Nacional RE no han variado apenas sus ratios de solvencia en los últimos años. Por el contrario, el ratio de GCO RE ha pasado de ser superior a 350% en 2018 hasta un 254% en 2020, sin embargo, sigue siendo la reaseguradora estudiada con el mayor ratio de solvencia.

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:

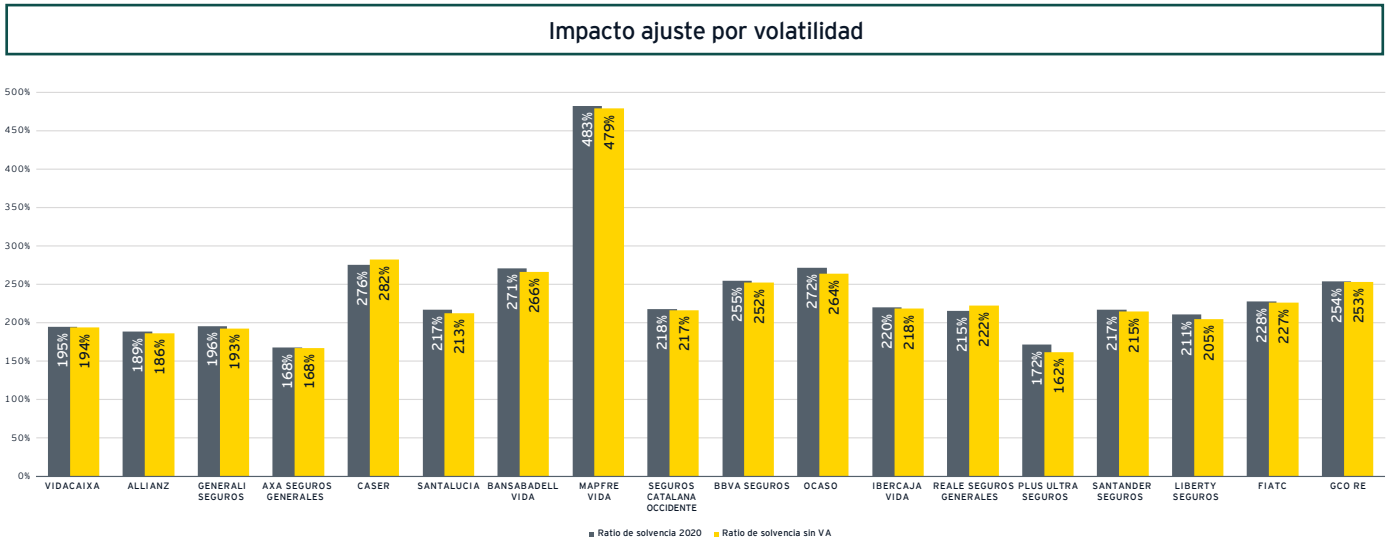
Tabla 7: Aplicación de las medidas a largo plazo permitidas por Solvencia II

		M. LGT		
	Entidad/Grupo	VA	MA	MT-PT
1	VIDACAIXA	✓	✓	
2	MAPFRE ESPAÑA			
3	SEGURCAIXA ADESLAS			
4	ALLIANZ	✓		
5	GENERALI SEGUROS	✓		
6	AXA SEGUROS GENERALES	✓		
7	MUTUA MADRILEÑA			
8	SANITAS			
9	CASER	✓	✓	✓
10	SANTALUCIA	✓		
11	BANSABADELL VIDA	✓	✓	
12	MAPFRE VIDA	✓	✓	✓
13	ASISA			
14	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	✓		✓
15	BBVA SEGUROS	✓	✓	✓
16	OCASO	✓		
17	IBERCAJA VIDA	✓	✓	
18	REALE SEGUROS GENERALES	✓		
19	PLUS ULTRA SEGUROS	✓		✓
20	LINEA DIRECTA			
21	ZURICH INSURANCE			
22	SANTANDER SEGUROS	✓	✓	✓
23	LIBERTY SEGUROS	✓		✓
24	FIATC	✓	✓	
25	DKV SEGUROS			
1	MAPFRE RE			
2	NACIONAL RE			
3	GCO RE	✓		

No son objeto de análisis en este documento las medidas transitorias de acciones, ya que el uso por parte de las empresas seleccionadas es residual y poco significativo.

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

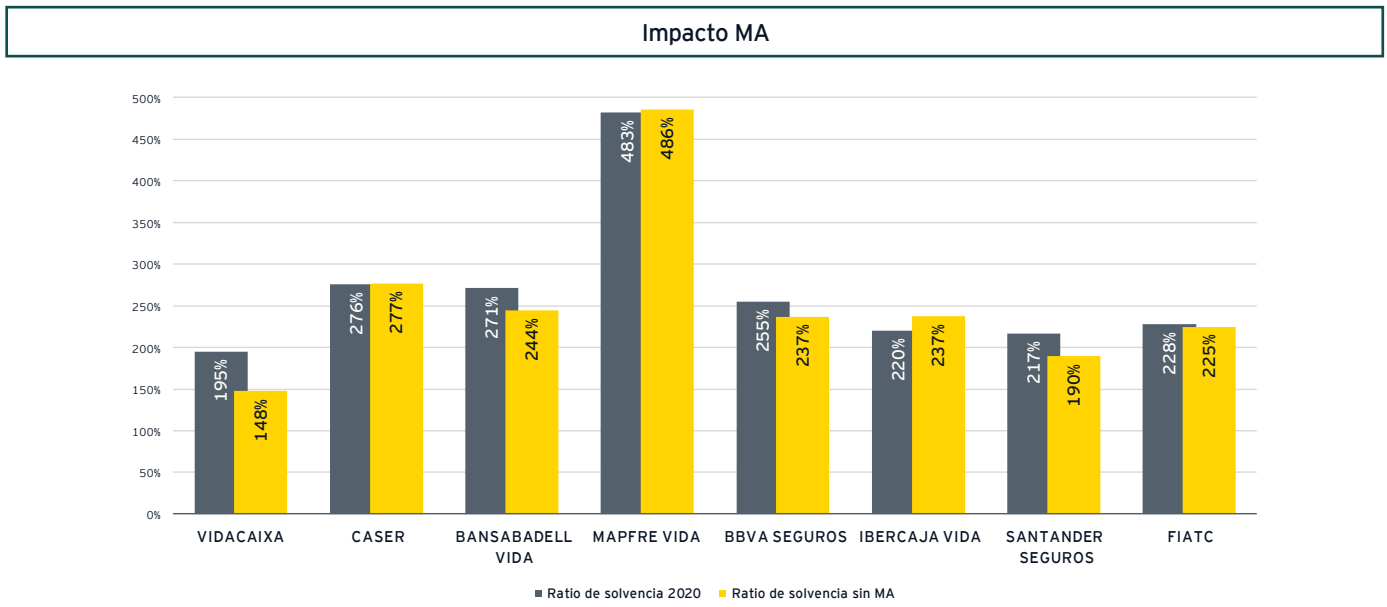
Gráfico 10: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación del ajuste por volatilidad en la curva de tipos de interés (manteniendo el resto de medidas que sean de aplicación en cada caso)



El ajuste por volatilidad es la medida de garantías a largo plazo que más compañías aplican (18 de las 28 entidades estudiadas). En términos generales, es la medida que menos impacto tiene sobre el ratio de solvencia y en el caso de entidades como Caser y Reale Seguros Generales su impacto llega incluso a disminuir el ratio de solvencia.

De la muestra de 28 compañías analizadas, 8 aplican el ajuste por casamiento. El efecto de esta medida se muestra a continuación:

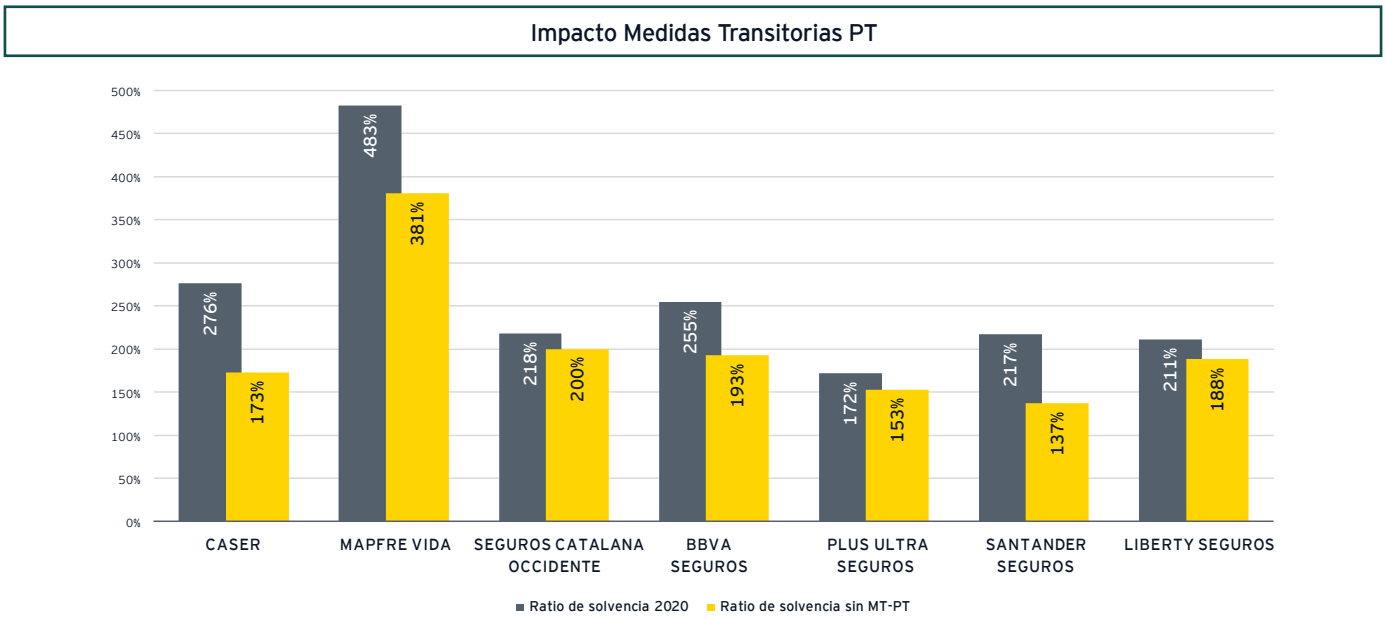
Gráfico 11: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación del ajuste por casamiento (manteniendo el resto de las medidas que sean de aplicación en cada caso)



La compañía sobre la cual el MA tiene una mayor relevancia es VidaCaixa, cuyo ratio de solvencia es 47 puntos porcentuales superior gracias al ajuste. En las entidades Bansabadell Vida, BBVA Seguros y Santander Seguros la aplicación de esta LGT también tiene una gran incidencia, mejorando sus ratios de solvencia de forma notable. Cabe destacar que hay tres compañías cuyo ratio de solvencia empeora ligeramente al aplicar el impacto del ajuste por casamiento, estas son: Caser, MAPFRE Vida e Ibercaja Vida.

Como vemos en el siguiente gráfico, la medida transitoria sobre las provisiones técnicas tiene un gran impacto en los ratios de solvencia:

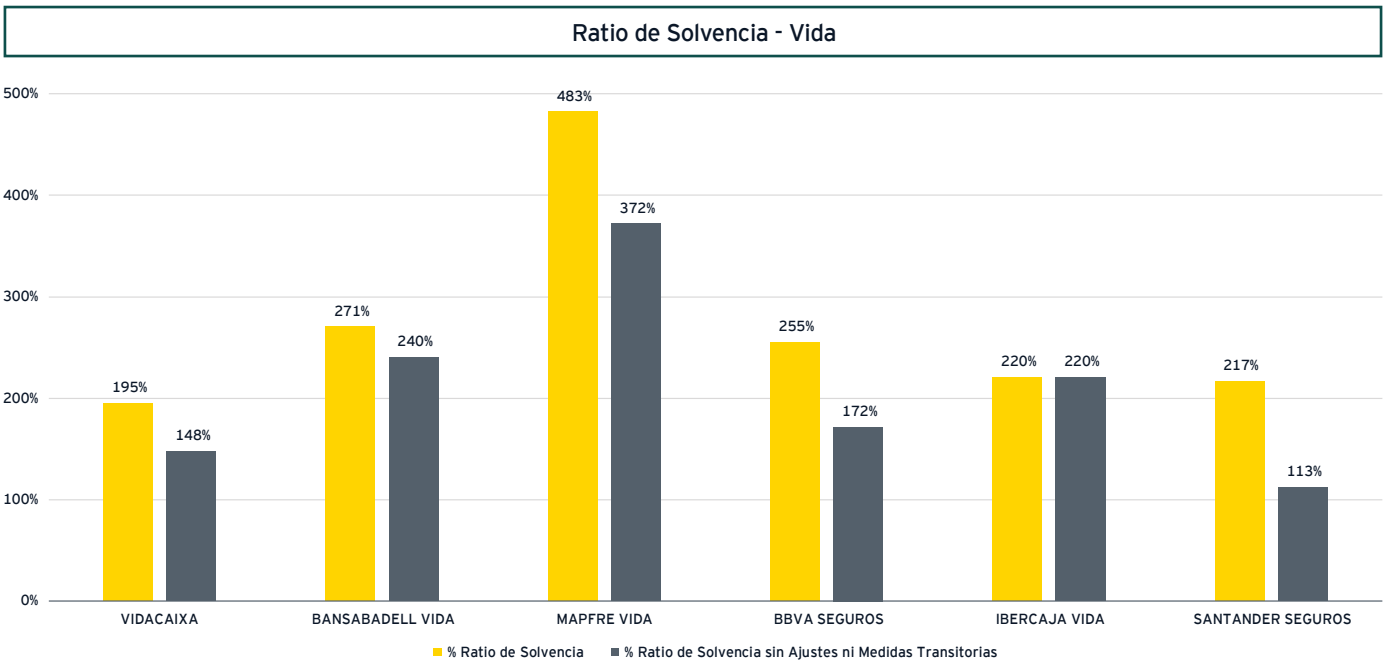
Gráfico 12: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación de la medida transitoria de provisiones técnicas (manteniendo el resto de medidas que sean de aplicación en cada caso)



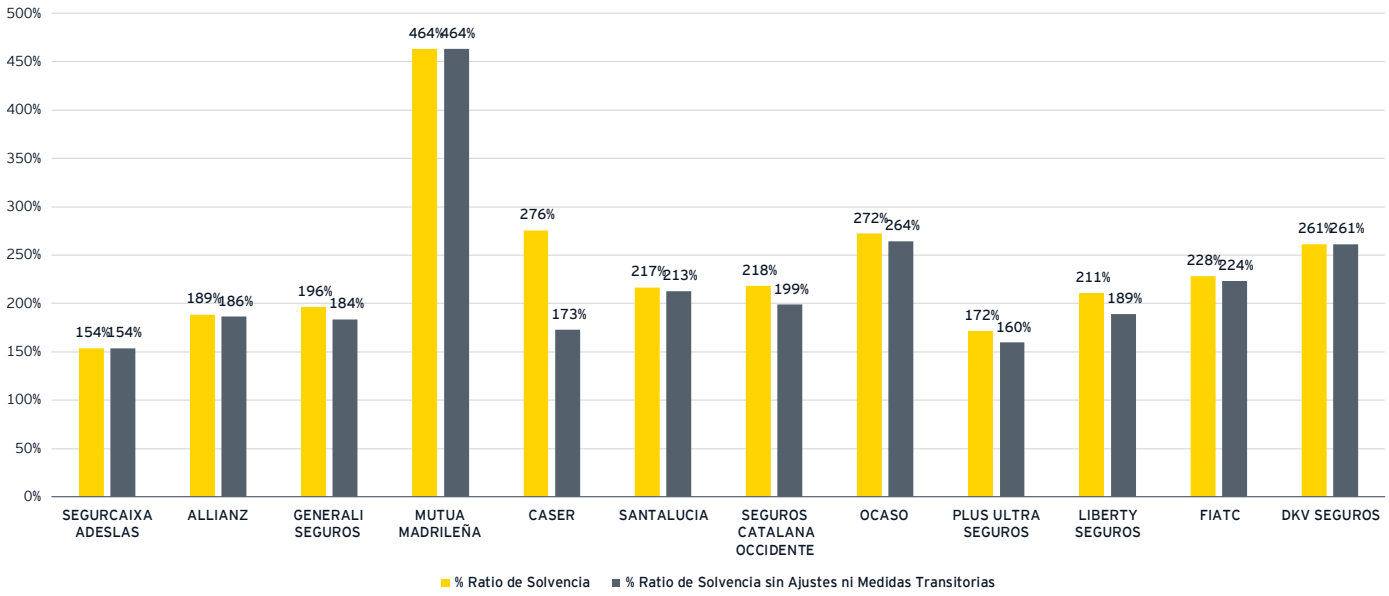
Las entidades que aplican la medida transitoria de provisiones técnicas aumentan su ratio de solvencia como resultado del incremento en los fondos propios admisibles a efectos de cobertura. Destacan Caser y MAPFRE Vida, cuyo impacto en el ratio de solvencia es de una mejora de 103 y 102 puntos porcentuales, respectivamente. También destaca el impacto sobre Santander Seguros, cuyo ratio aumenta en 80 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 compañías de Vida y Mixtas. Por lo general, las compañías de No Vida no aplican ninguna de estas medidas y en el cualquier caso, el impacto es muy reducido.

Gráfico 13: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación de ajustes ni medidas transitorias para las compañías de Vida y Mixtas



Ratio de Solvencia - Mixta



> MAPFRE Vida, BBVA Seguros y Santander Seguros son las compañías de Vida que aplican las tres medidas estudiadas destacando que:

- Para MAPFRE Vida el impacto de la aplicación de estas medidas le supone un incremento en su ratio de solvencia de 111 puntos porcentuales (el mayor impacto de las compañías objeto de estudio).
- Santander Seguros mejora su ratio de solvencia en 104 puntos porcentuales al aplicar estas medidas. En el caso de no aplicarlas, su ratio de solvencia se situaría en 113% (el ratio más bajo sin medidas de las entidades estudiadas).

Por último, de las compañías clasificadas como Mixtas, Caser es la que más variación experimenta en el ratio de solvencia por el impacto de las medidas, con un aumento de 103 puntos porcentuales en el ratio tras aplicarlas.

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 ha impactado 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, como veremos a continuación, ha impactado en el resultado de las compañías del ejercicio 2020.

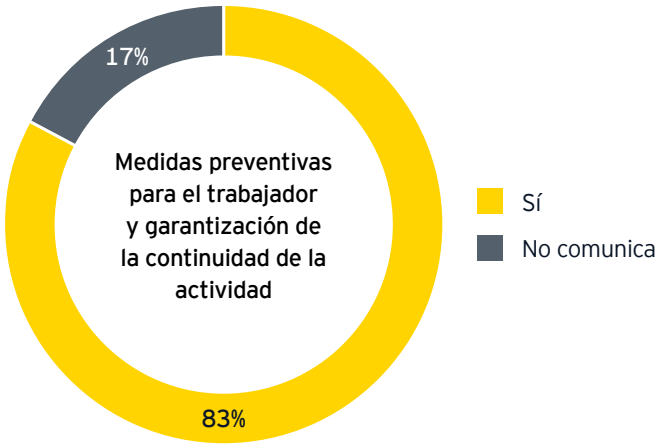
Los impactos del COVID-19 pueden llegar a suponer una reducción del ratio de solvencia, del resultado y una disminución del valor de las inversiones financieras, con el consecuente impacto sobre los Fondos Propios admisibles de las Entidades.

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

En primer lugar, es importante decir que en todos los ISFS analizados se ha incluido un inciso sobre el COVID-19 en su informe, a diferencia del año pasado en el que el 95% de las aseguradoras incluían comentarios al respecto.

En segundo lugar, se ha procedido a realizar el recuento de las compañías 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.

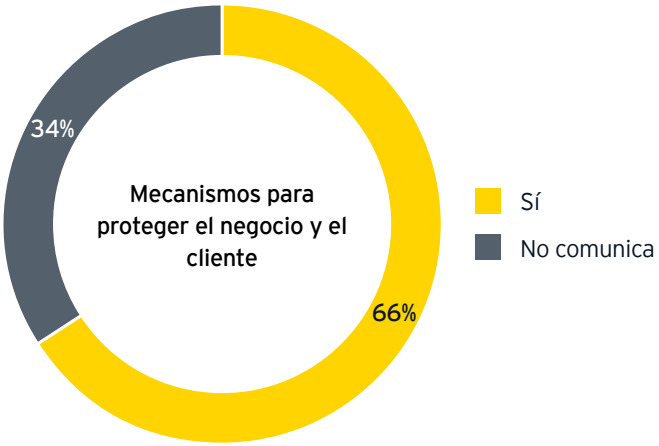
Gráfico 14: Gráfico sobre si las compañías analizadas incluyen en su ISFS las medidas preventivas para el trabajador y garantía de la continuidad de la actividad



Se aprecia que ha habido una mejora en este sentido, ya que este año el 83% de las compañías analizadas tienen estos mecanismos, a diferencia del análisis realizado el año anterior donde aproximadamente se alcanzaba el 60%.

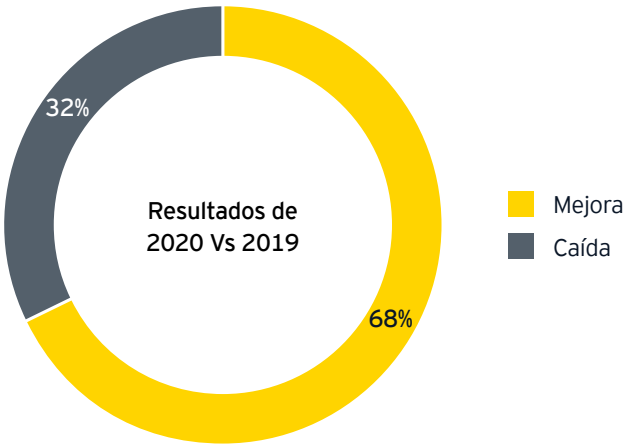
Otro punto importante, que se ha reflejado en el ISFS, es la puesta en marcha de los mecanismos para proteger el negocio y el cliente. Por ello, en primer lugar, se puede decir que dos de cada tres compañías han implantado sistemas de protección del cliente como propuestas de valor ofreciendo soluciones a diferentes tipos de clientes adaptados a la coyuntura que nos encontramos, mejoras en los canales de comunicación y retención del cliente. También, se ha apostado por el continuo análisis de la evolución de la situación con el objetivo de afrontar con éxito los posteriores impactos que pudieran producirse.

Gráfico 15: Gráfico sobre la inclusión en el ISFS de mecanismos para proteger el negocio y el cliente de las compañías analizadas



Es relevante hacer un comentario de los resultados del ejercicio que se han obtenido a cierre del 2020. En este sentido, del listado que hemos seleccionado para este informe, el 68% de las compañías han mejorado su resultado con respecto al año anterior.

Gráfico 16: Gráfico sobre el resultado del ejercicio a cierre 2020 en comparación con el año 2019



Profundizando en esta información y separando entre compañías de Vida, No Vida y Mixta, apreciamos que todas las compañías de No Vida han experimentado mejoras en sus resultados. Asimismo, respecto a las compañías Mixtas, el 60% de ellas tienen un resultado mayor que el obtenido en 2019, explicado en parte porque las compañías que centran su negocio en No Vida hacen que se compense la caída sufrida en el negocio de Vida, como son los casos de Liberty y FIATC. La principal causa es la caída de la siniestralidad en el negocio de No Vida debido a la falta de movilidad surgida por el confinamiento. Este hecho se aprecia especialmente en los seguros de autos.

En el caso del negocio de Vida, vemos que un 50% de las compañías consiguen tener mejores resultados en 2020 que en 2019. Analizándolo de manera particular, esto es debido a que se han sacado rentabilidades ajenas a la cuenta técnica de Vida, como es el caso de MAPFRE Vida, o ventas de parte del negocio a otras empresas, como es el caso de BBVA con la operación de venta de parte del negocio de No Vida a BBVA Allianz Seguros, que supone una inyección de fondos que hace que compense la caída en los resultados de suscripción.

A continuación, se expone la siguiente tabla que recoge la información aportada en los párrafos anteriores:

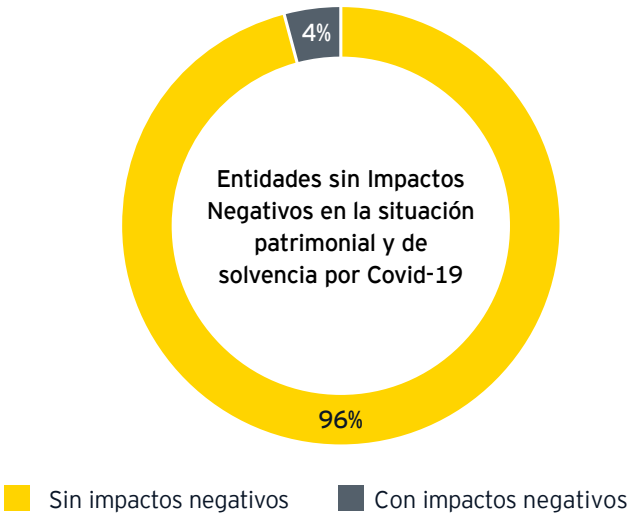
Tabla 8: Información sobre la evolución del resultado del ejercicio de 2020 respecto a 2019

	No Vida	Vida	Mixta
Mejora de resultado del ejercicio	100%	50%	60%
Caída de resultado del ejercicio	0%	50%	40%

Por otro lado, se ha analizado el posible impacto negativo que ha tenido la pandemia sobre la situación patrimonial y solvencia.

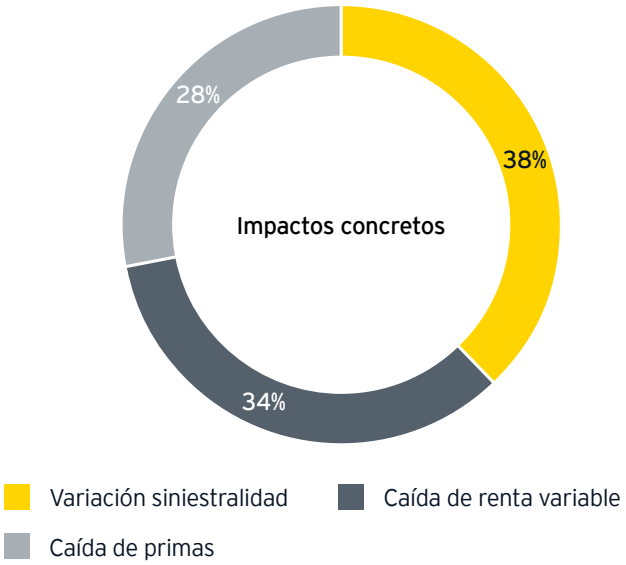
De esta manera y como vemos en el siguiente gráfico, la pandemia no ha supuesto impactos negativos en la situación patrimonial y de solvencia a cierre de 2020 en la práctica totalidad de las compañías analizadas.

Gráfico 17: Gráfico sobre el impacto del Covid-19 en la situación patrimonial y de solvencia



Con más detalle, las principales consecuencias del paso de la crisis del coronavirus en las compañías analizadas (tanto positivas como negativas) se han traducido en una caída de renta variable, caída de primas y variación en la siniestralidad real.

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.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

> Enrique García-Hidalgo Alonso

Director Consultoría Actuarial

Móvil: (+34) 682 793 990

E-mail: 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

> Esther Llorente Mínguez

Senior Manager Consultoría Actuarial

Móvil: (+34) 686 879 617

E-mail: Esther.LlorenteMinguez@es.ey.com