

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

Mayo de 2022



Índice

Resumen ejecutivo

01 | Introducción pág. 03

02 | Análisis de la cartera de inversiones (Activo) pág. 07

03 | Provisiones técnicas pág. 11

3.1 Mejor Estimación

3.2 Margen de Riesgo

3.3 Recuperables de reaseguro

04 | SCR y BSCR pág. 17

4.1 Método de cálculo

4.2 BSCR

4.3 Componentes del SCR

05 | Fondos propios pág. 23

5.1 Composición de los FFPP

5.2 Clasificación de los FFPP

06 | Ratio de solvencia pág. 29

6.1 Evolución del ratio de solvencia

6.2 Impacto VA, MA y medida transitoria

07 | COVID - 19 pág. 41

7.1 Análisis del resultado en base al Beneficio después de impuestos

7.2 Análisis del resultado en base al Resultado Técnico



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 2021: 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 91% de la cartera total. En las compañías de No Vida y en las Mixtas, la composición de la cartera es más heterogénea, aun así, el peso de la renta fija sigue siendo considerable.
- 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.** Para la realización del cálculo del capital de solvencia obligatorio (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 completo aprobado por el Banco Central de Irlanda. Además del uso de la fórmula estándar, hay tres compañías que aplican un modelo interno parcial aprobado por la DGSFP (VidaCaixa, MAPFRE Vida y BBVA Seguros) y cinco que emplean parámetros específicos para el riesgo de primas (MAPFRE España, SegurCaixa Adeslas, Sanitas, Asisa y Línea Directa).
- 05.** 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. En las compañías clasificadas como Mixtas, existe una composición más heterogénea del BSCR en comparación con las especializadas en una única línea de negocio. 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. Cinco de las compañías 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. La reserva de conciliación es el componente de mayor peso dentro de los fondos propios básicos de, practicante, todas las compañías analizadas.
- 08.** El ratio de solvencia no ha presentado variaciones excesivas con respecto al mismo periodo del año anterior. En general, el ratio de solvencia que presentan las entidades es elevado, siendo MAPFRE Vida la compañía que cuenta con mayor ratio (585%) y AXA Seguros Generales la que cuenta con el menor (147%).
- 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 25% de las entidades analizadas.
- 10.** En lo que respecta al Covid -19, para el 2021 el 93% de las compañías realiza comentarios acerca de la situación provocada por la pandemia. A diferencia del año anterior, los comentarios tienden a ser más residuales o concretos, habiendo disparidad entre las distintas compañías. A nivel general, los comentarios hacen referencia al impacto de la pandemia en los distintos ramos o a las medidas adoptadas para hacer frente a la situación. Para este año realizamos un análisis de la evolución de los resultados de las compañías y la posible relación con la situación provocada por la pandemia.

1

Introducción

Introducción

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

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

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

Se han seleccionado las principales aseguradoras del mercado español (a nivel individual, no de grupo) por volumen de primas a nivel España, según el ranking que publica ICEA en su página web para el año 2021.

Estos datos son utilizados exclusivamente a efectos de establecer una clasificación para seleccionar las 25 compañías que mayor volumen de primas poseen exclusivamente en España. Por ello, es importante destacar que la siguientes compañías: Allianz, Generali Seguros, Sanitas, Asisa, Ocaso, Zurich Insurance, BBVA Seguros y Liberty Seguros, a efectos de reporte de información en su ISFS, poseen negocio en más países, además de España, y que, por tanto, los datos que reflejan sus respectivos ISFS sobre consumo de capital y fondos propios son sobre el conjunto de países en los que tienen negocio, debido a este motivo, no es posible establecer una relación directa entre las primas que aparecen en esta clasificación y los respectivos datos de solvencia que se muestran en los siguientes puntos del presente informe.

Las compañías seleccionadas suponen, aproximadamente, el 74% del volumen de primas total emitidas en España para el año 2021, 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	8.523.258	13,8%	13,8%
MAPFRE ESPAÑA	No Vida	5.140.705	8,3%	22,1%
SEGURCAIXA ADESLAS	Mixta	4.155.865	6,7%	28,8%
ALLIANZ	Mixta	2.881.170	4,7%	33,5%
GENERALI SEGUROS	Mixta	2.027.083	3,3%	36,8%
AXA SEGUROS GENERALES	No Vida	1.921.423	3,1%	39,9%
MAPFRE VIDA	Vida	1.736.994	2,8%	42,7%
SANTALUCIA	Mixta	1.591.294	2,6%	45,2%
MUTUA MADRILEÑA	Mixta	1.558.909	2,5%	47,8%
SANITAS	No Vida	1.529.554	2,5%	50,2%
CASER SEGUROS	Mixta	1.484.710	2,4%	52,6%
BANSABADELL VIDA	Vida	1.319.153	2,1%	54,8%
ASISA	No Vida	1.315.374	2,1%	56,9%
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	Mixta	1.190.321	1,9%	58,8%
OCASO	Mixta	994.944	1,6%	60,4%
REALE SEGUROS GENERALES	No Vida	944.852	1,5%	62,0%
ZURICH INSURANCE	No Vida	924.102	1,5%	63,5%
PLUS ULTRA SEGUROS	Mixta	907.303	1,5%	64,9%
LÍNEA DIRECTA	No Vida	907.189	1,5%	66,4%
IBERCAJA VIDA	Vida	901.827	1,5%	67,9%
BBVA SEGUROS	Vida	850.634	1,4%	69,2%
LIBERTY SEGUROS	Mixta	786.584	1,3%	70,5%
FIATC	Mixta	770.908	1,2%	71,8%
DKV SEGUROS	Mixta	769.858	1,2%	73,0%
AXA AURORA VIDA	Vida	753.988	1,2%	74,2%

^(*) 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 2021 según sus ISFS son los siguientes:

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

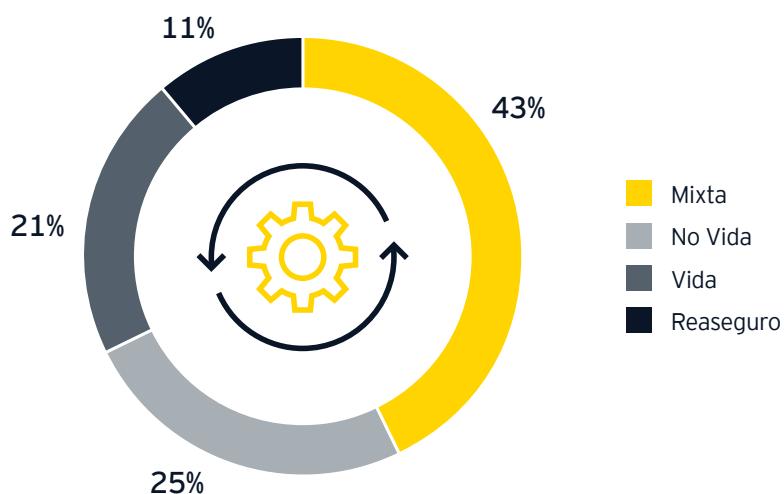
Compañía	Tipo Compañía	Primas emitidas seguro directo ^(*)
MAPFRE RE	Reaseguro	5.855.632
NACIONAL RE	Reaseguro	633.144
GCO RE	Reaseguro	99.997

^(*)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.

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.

?

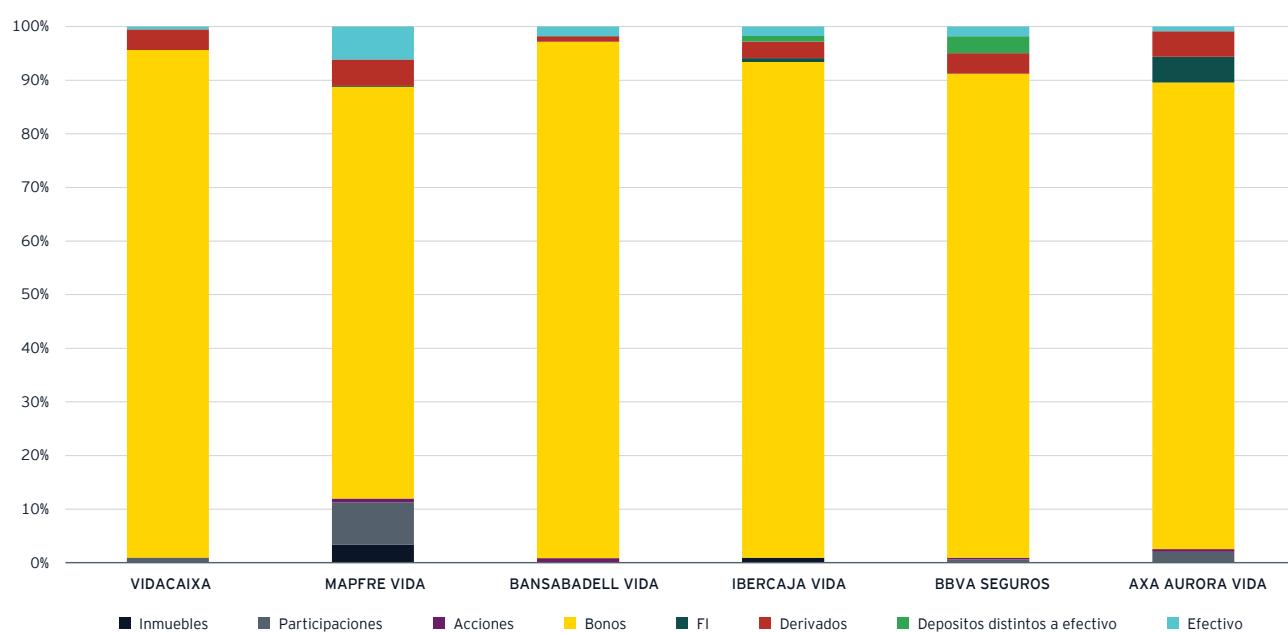
Análisis de la cartera de
inversiones (Activo)

Análisis de la cartera de inversiones (Activo)

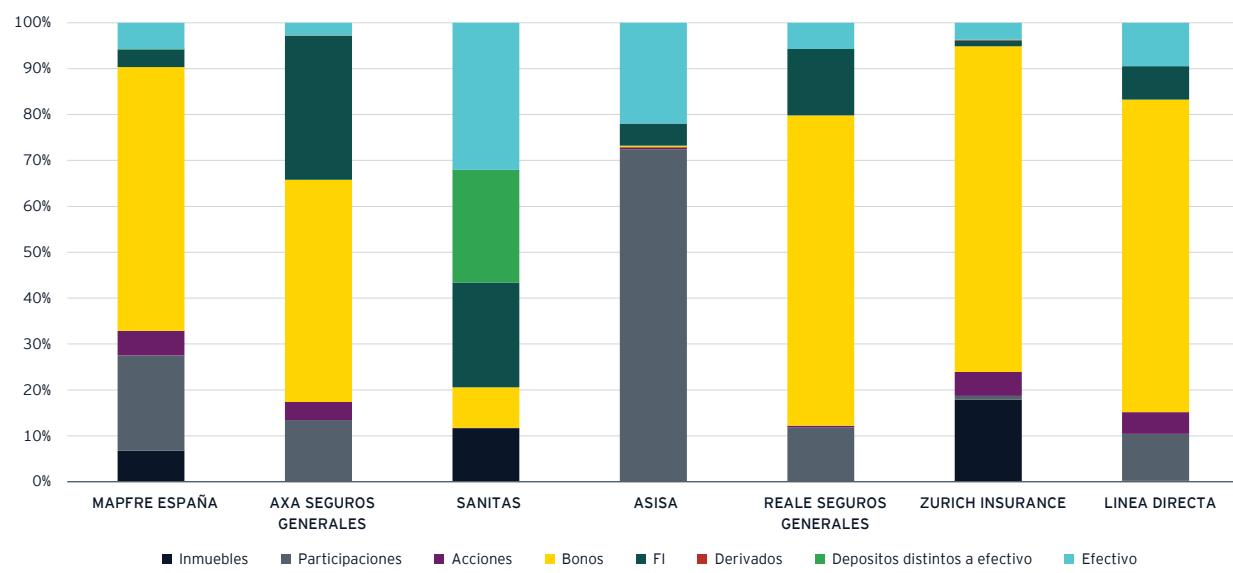
En el presente apartado se muestra la composición de la cartera de activos (sin incluir los mantenidos para contratos indexados y unitarios) de cada compañía, distinguiendo por tipo de negocio:

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

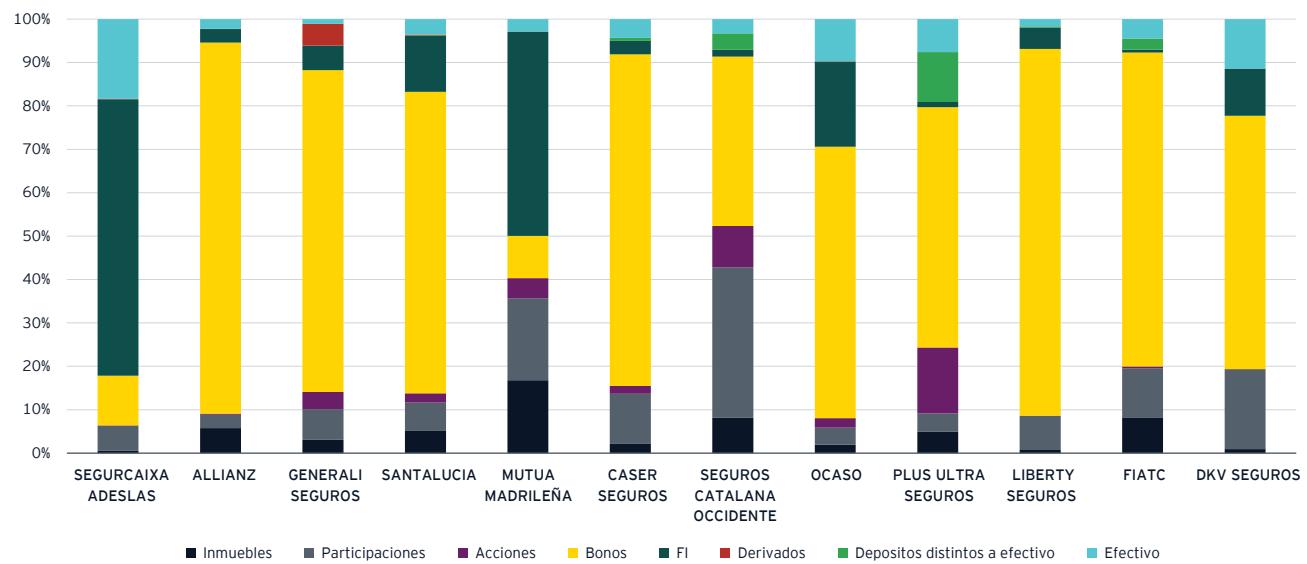
Activos Inversiones - Vida



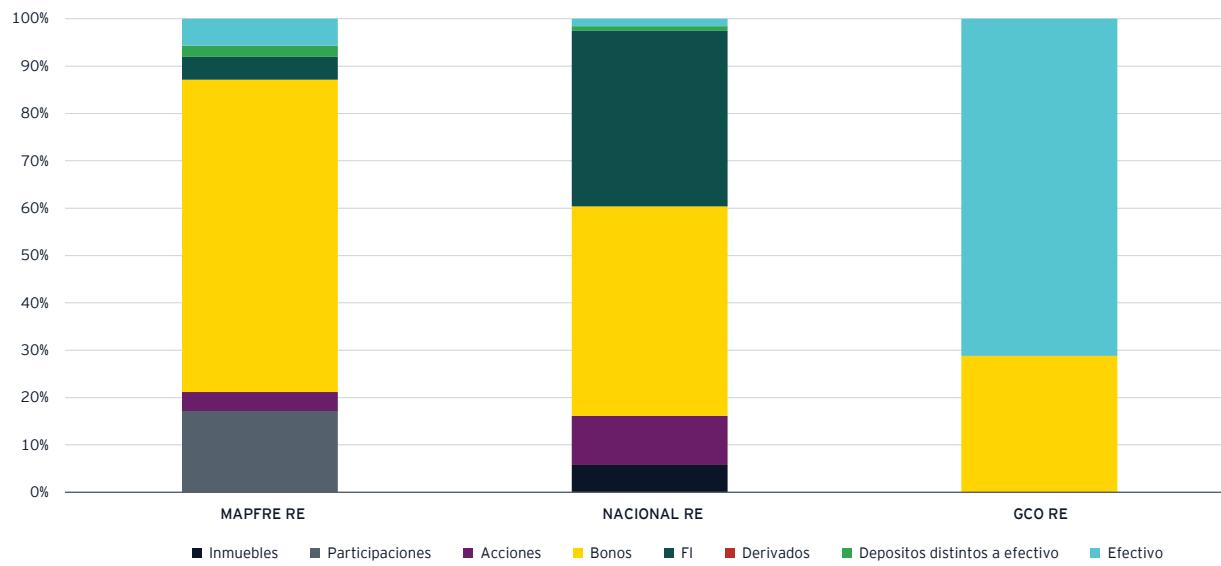
Activos Inversiones - No vida



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, sobre todo en las entidades de vida, donde supone un 90% de la cartera. Por otro lado, 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	0,5%	1,6%	0,2%	91,5%	0,3%	3,8%	0,5%	1,5%
NO VIDA	8,9%	12,7%	4,5%	58,8%	8,2%	0,1%	0,8%	6,1%
MIXTA	5,8%	11,6%	3,6%	58,3%	14,6%	0,8%	1,1%	4,2%
REASEGURO	1,2%	13,6%	5,3%	61,4%	11,3%	0,0%	2,1%	5,2%

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 64% y un 47% 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 cuenta con un 72% de su cartera de activos y efectivo destinado a participaciones. Con respecto a Sanitas, destinan un 32% de su cartera de inversión a efectivo.

Dentro de las Reaseguradoras la inversión en renta fija también predomina, siendo la que menor porcentaje del total destina a este concepto GCO Re, la cual asigna un 29% a renta fija y cerca de un 71% a efectivo, lo que hace que el porcentaje medio por este concepto en las reaseguradoras sea tan elevado.

3

Provisiones técnicas (Pasivo)

3.1 Mejor Estimación

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

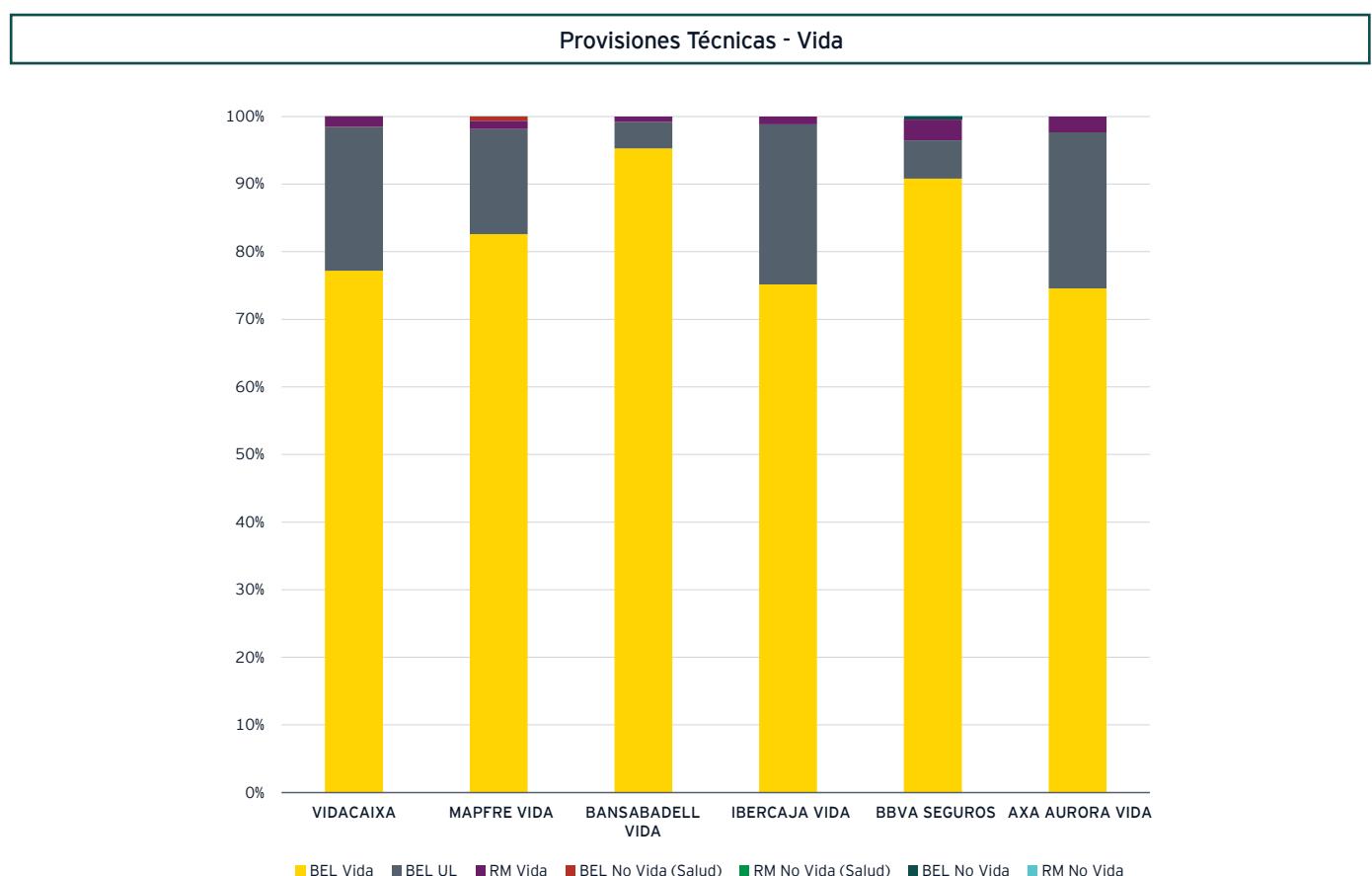
- ▶ BEL de seguros de No Vida (excluido Salud)
- ▶ BEL de seguros de Salud (calculados con técnicas similares a los seguros de No Vida)⁽¹⁾
- ▶ BEL de seguros de Vida (excluido Salud y Unit Linked)
- ▶ BEL de seguros Unit Linked



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

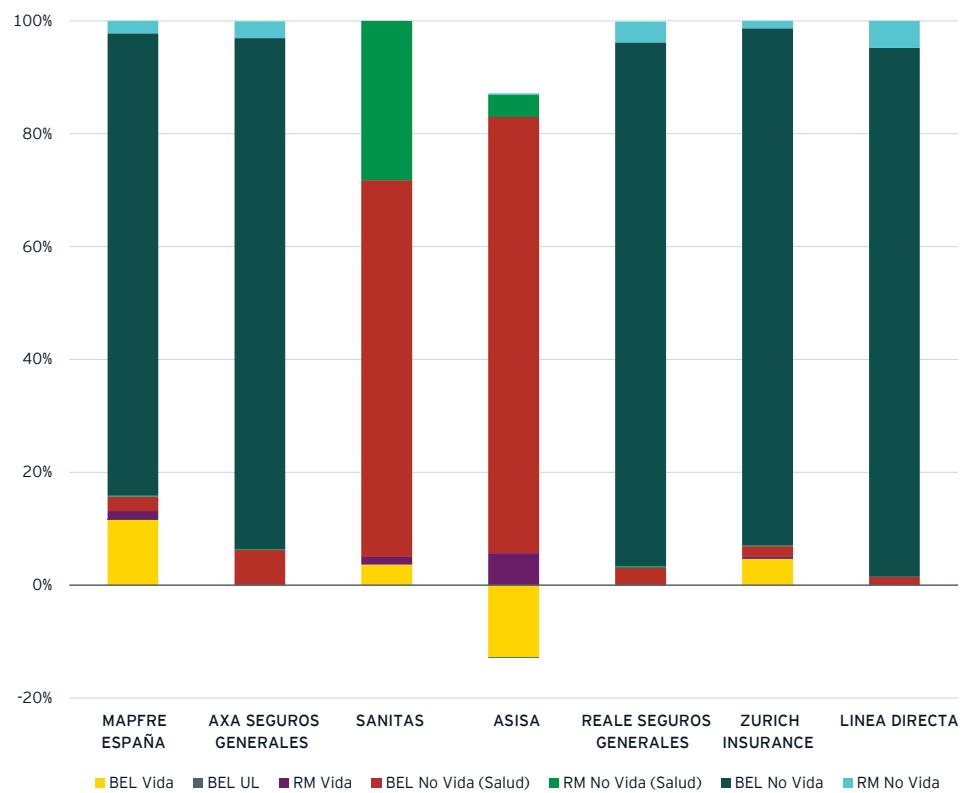
En los siguientes gráficos se muestra la composición de las provisiones técnicas a efectos de Solvencia II (BEL + RM) de cada compañía:

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

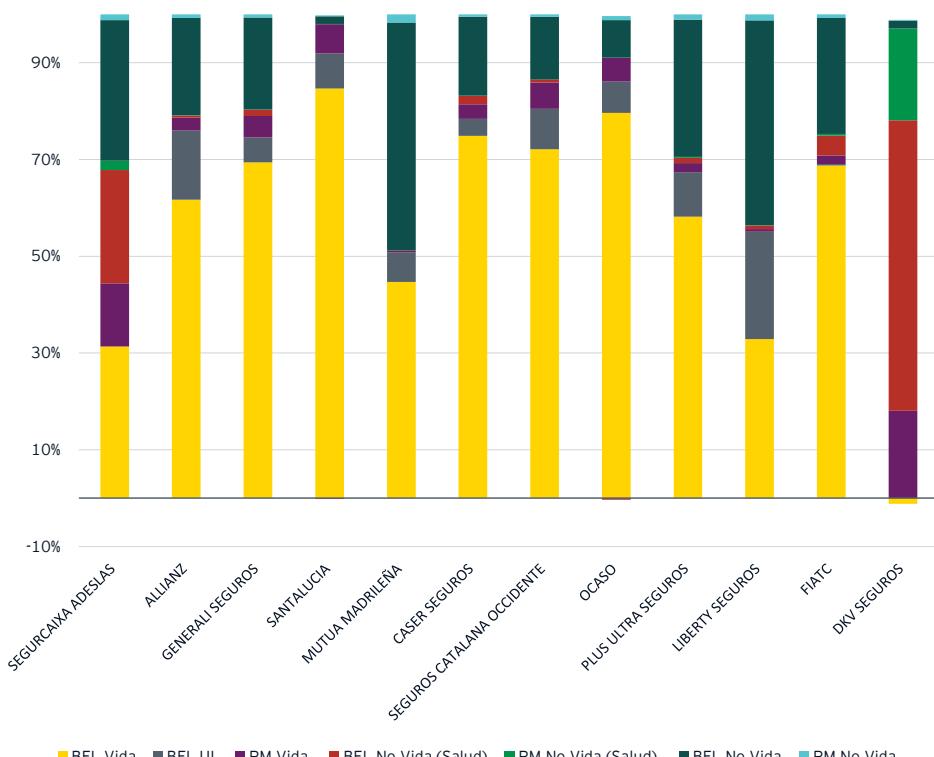


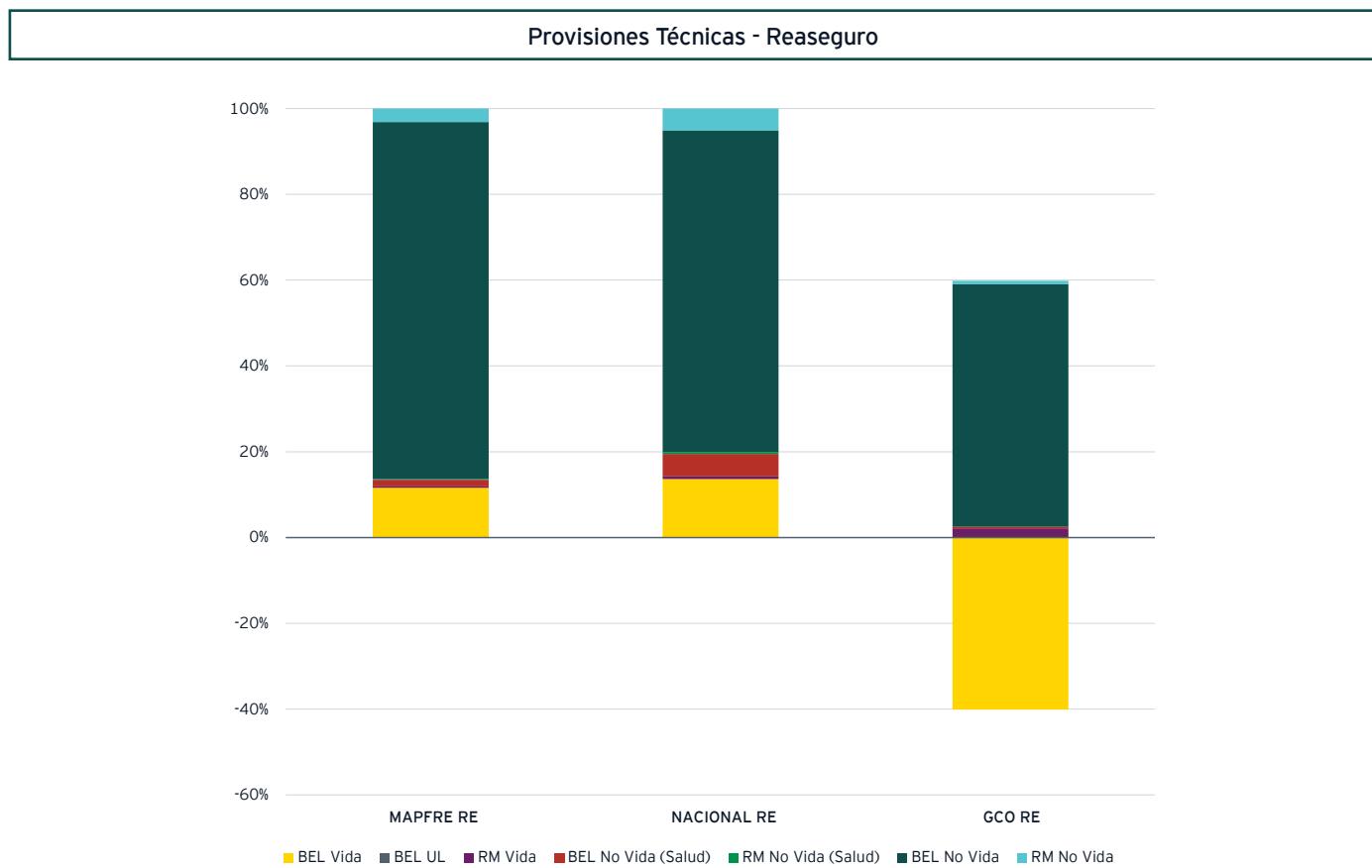
(1) No se incluye la BEL de seguros de Salud calculada con técnicas similares a vida debido a que ninguna compañía valora los seguros de salud de dicha manera.

Provisiones Técnicas - No vida



Provisiones Técnicas - Mixtas





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 Ibercaja Vida (24%) seguida de AXA Aurora Vida (23,6%) y Vidacaixa (21,6%).

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.

Por otro lado, en las compañías Mixtas se aprecia que, en la mayoría de los casos, las provisiones técnicas de Vida superan el 50% del total. Las excepciones en este caso son Segurcaixa Adeslas (37,4%) donde la composición de sus provisiones se reparte de forma más igual entre BEL no vida, BEL de salud y BEL de vida, Liberty Seguros (33,5%) donde la BEL de no vida representa la mayor parte de las provisiones técnicas y DKV (-2%) donde la BEL de salud representa la mayor parte de la composición de sus provisiones técnicas.

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.

3.2 Margen de Riesgo

En lo que respecta al margen de riesgo, como se puede observar en la tabla 4, 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. Para el caso de Zurich, el informe disponible engloba varios países y no se especifica el método de cálculo para el Margen de Riesgo.

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 MAPFRE VIDA	Vida		✓	✓		
8 SANTALUCIA	Mixta		✓			
9 MUTUA MADRILEÑA	Mixta	✓			✓	
10 SANITAS	No Vida	✓			✓	
11 CASER	Mixta		✓		✓	
12 BANSABADEL VIDA	Vida	✓				
13 ASISA	No Vida		✓	✓		
14 SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	Mixta	✓				
15 OCASO	Mixta		✓			
16 REALE SEGUROS GENERALES	No Vida				✓	
17 ZURICH INSURANCE ⁽²⁾	No Vida					
18 PLUS ULTRA SEGUROS	Mixta	✓				
19 LINEA DIRECTA	No Vida			✓		
20 IBERCAJA VIDA	Vida			✓		
21 BBVA SEGUROS	Vida		✓			
22 LIBERTY SEGUROS	Mixta		✓			
23 FIATC	Mixta		✓			
24 DKV SEGUROS	Mixta	✓				
25 AXA AURORA VIDA	Vida	✓				
1 MAPFRE RE	Reaseguro		✓	✓		
2 NACIONAL DE REASEGURO	Reaseguro			✓		
3 GCO RE	Reaseguro	✓				

(2) No se especifica el método de cálculo del Margen de Riesgo en su ISFS.

3.3 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	68.439.097	39.892	0,06%
MAPFRE ESPAÑA	No Vida	4.096.167	1.030.386	25,15%
SEGURCAIXA ADESLAS	Mixta	1.088.057	(18.796)	(1,73%)
ALLIANZ	Mixta	7.726.332	1.830.548	23,69%
GENERALI SEGUROS	Mixta	6.490.914	350.649	5,40%
AXA SEGUROS GENERALES	No Vida	1.656.903	93.694	5,65%
MAPFRE VIDA	Vida	12.185.919	6.736	0,06%
SANTALUCIA	Mixta	4.993.851	6.813	0,14%
MUTUA MADRILEÑA	Mixta	2.199.590	60.749	2,76%
SANITAS	No Vida	40.554	(17.262)	(42,57%)
CASER SEGUROS	Mixta	3.925.551	124.895	3,18%
BANSABADELL VIDA	Vida	8.707.578	85.070	0,98%
ASISA	No Vida	248.714	(6.496)	(2,61%)
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	Mixta	3.896.341	5.551	0,14%
OCASO	Mixta	2.130.742	29.249	1,37%
REALE SEGUROS GENERALES	No Vida	745.109	130.733	17,55%
ZURICH INSURANCE	No Vida	17.287.511	11.370.722	65,77%
PLUS ULTRA SEGUROS	Mixta	1.990.837	43.690	2,19%
LINEA DIRECTA	No Vida	514.208	14.822	2,88%
IBERCAJA VIDA	Vida	6.729.270	(854)	(0,01%)
BBVA SEGUROS	Vida	11.244.629	65.467	0,58%
LIBERTY SEGUROS	Mixta	2.888.101	155.051	5,37%
FIATC	Mixta	1.022.512	67.746	6,63%
DKV SEGUROS	Mixta	114.652	(2.463)	(2,15%)
AXA AURORA VIDA	Vida	6.472.724	8.226	0,13%
MAPFRE RE	Reaseguro	5.701.485	2.407.442	42,22%
NACIONAL RE	Reaseguro	865.733	205.994	23,79%
GCO RE	Reaseguro	15.059	11.899	79,02%

^(*) 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 Linea Directa tiene un volumen cedido del 2,88 %, mientras que otras compañías como Zurich Insurance, MAPFRE España y Reale Seguros Generales tienen volúmenes de recuperables sobre la BEL más elevados (65,7%, 25,1% y 17,5%, respectivamente).

En lo que respecta a las compañías Mixtas, el volumen de recuperables es más bajo. Destacan los recuperables de Allianz, con un 23,69% 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 del 79,02%.



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 MAPFRE VIDA	Vida	✓		✓	
8 SANTALUCIA	Mixta	✓			
9 MUTUA MADRILEÑA	Mixta	✓			
10 SANITAS	No Vida	✓	✓		
11 CASER SEGUROS	Mixta	✓			
12 BANSABADEL VIDA	Vida	✓			
13 ASISA	No Vida	✓	✓		
14 SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	Mixta	✓			
15 OCASO	Mixta	✓			
16 REALE SEGUROS GENERALES	No Vida	✓			
17 ZURICH INSURANCE	No Vida				✓
18 PLUS ULTRA SEGUROS	Mixta	✓			
19 LINEA DIRECTA	No Vida	✓	✓		
20 IBERCAJA VIDA	Vida	✓			
21 BBVA SEGUROS	Vida	✓		✓	
22 LIBERTY SEGUROS	Mixta	✓			
23 FIATC	Mixta	✓			
24 DKV SEGUROS	Mixta	✓			
25 AXA AURORA VIDA	Vida	✓			
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 MAPFRE España (para las líneas de negocio de RC de automóviles y automóviles otras garantías), SegurCaixa Adeslas, Sanitas y Asisa (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).

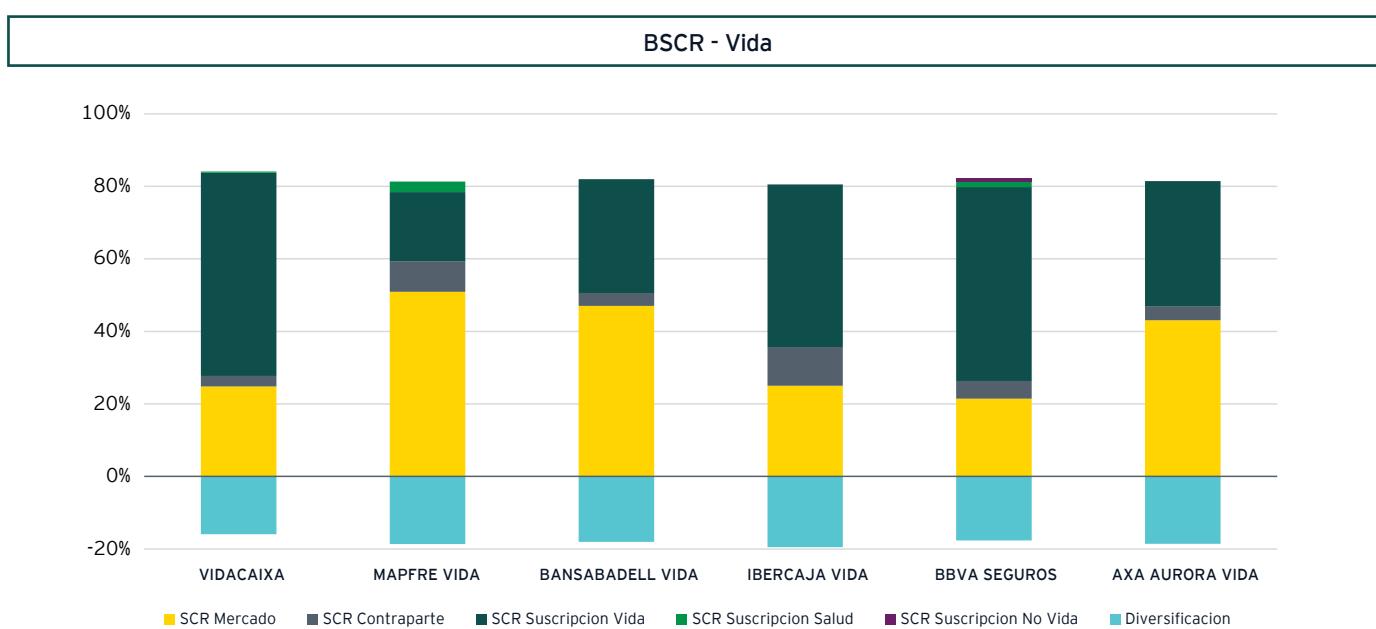
4.2 BSCR

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







> Analizando 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 y/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 un único negocio. En los casos de Mutua Madrileña, Santalucía, Catalana Occidente, Fiact, Caser seguros, Plus ultra seguros 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 total

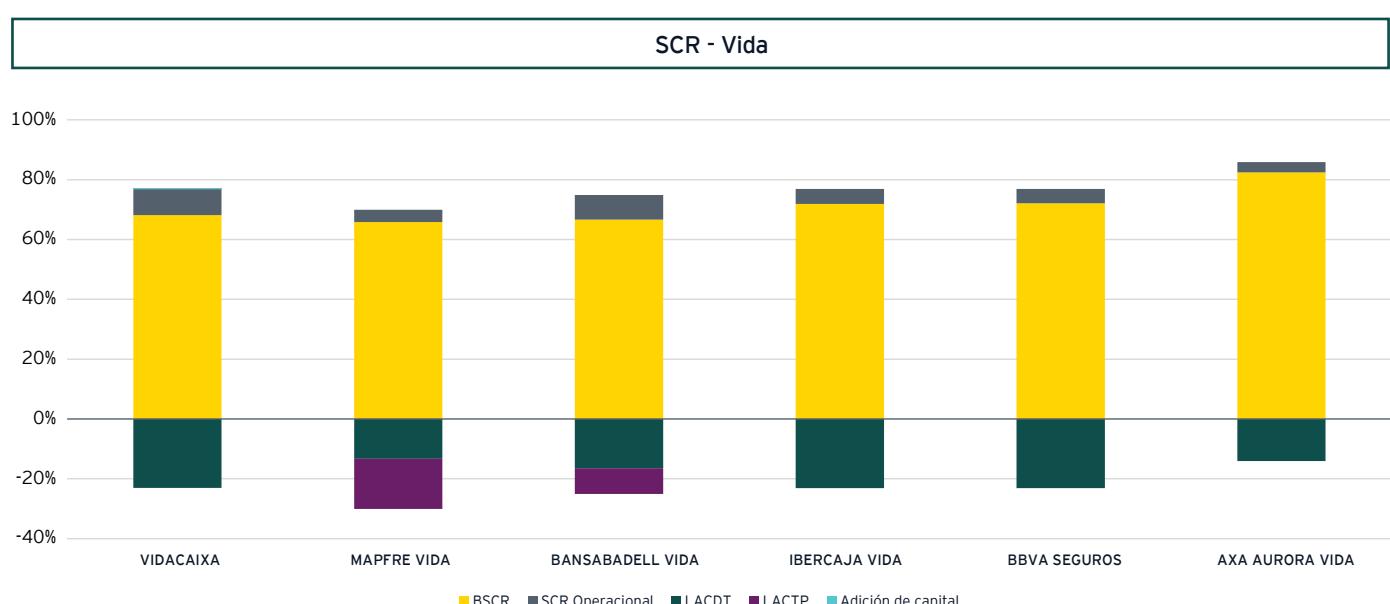
antes de diversificación. En el resto, el riesgo de Suscripción Total es mayor al riesgo de Mercado, destacando compañías como SegurCaixa Adeslas y DKV con un gran peso del SCR de Suscripción Salud.

- ▶ Cabe mencionar el gran impacto del SCR de Contraparte en la reaseguradora GCO RE, que supone más de un 40% de su BSCR Total antes de diversificación, siendo el módulo con mayor volumen de carga de capital. Las otras dos reaseguradoras analizadas, 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 (SCR). Los componentes que integran el SCR son: el BSCR, el SCR operacional, la capacidad de absorción de pérdidas de los impuestos diferidos y la capacidad de absorción de pérdidas de las provisiones técnicas (LACDT y LACTP por sus siglas en inglés, respectivamente). En el caso de VidaCaixa, también se incluye el componente “adición de capital ya fijada” (4.339 miles de euros) 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





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 25%, aproximadamente. El LACTP es aplicado por 5 de las 25 entidades, teniendo el mayor impacto en MAPFRE Vida (-208.157 miles de euros), Bansabadiel Vida (-55.345 miles de euros) y Generali Seguros (-43.521 miles de euros).

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, Zurich Insurance, Adeslas, FIATC y DKV Seguros.



5

Fondos propios



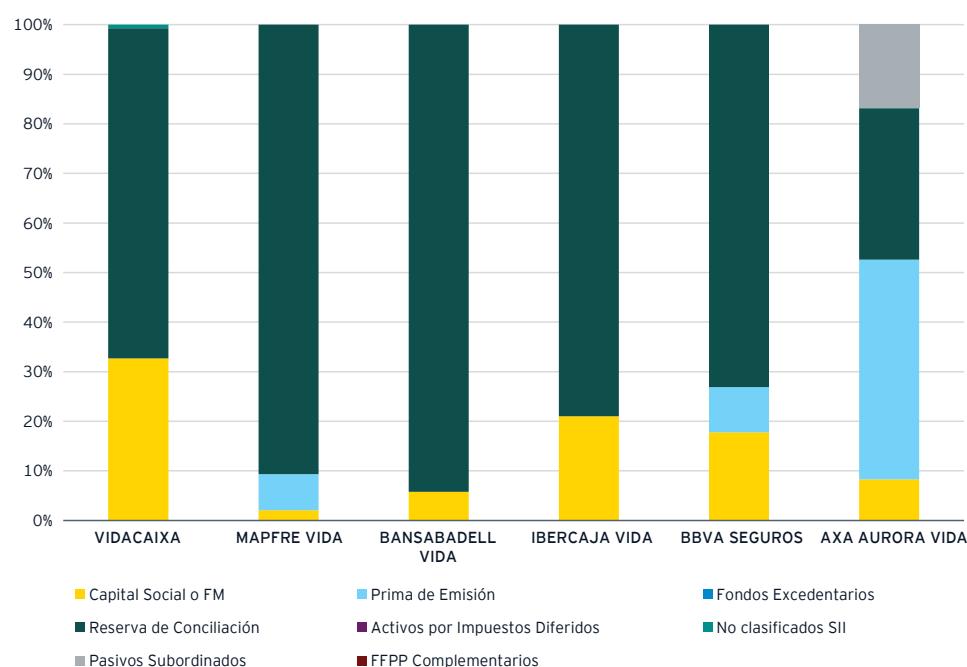
En este apartado se analiza la composición de los fondos propios de la compañía y su clasificación en niveles de calidad según la normativa de Solvencia II, siendo *Tier 1* el de mayor calidad y *Tier 3* el de menor.

5.1 Composición de los FFPP

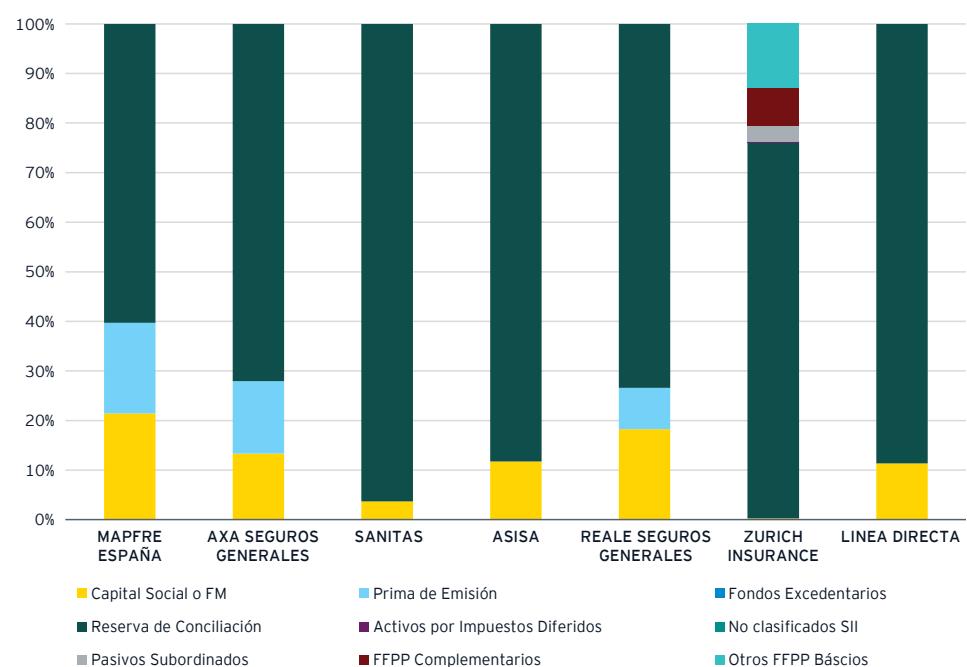
Los siguientes gráficos muestran la composición de los fondos propios de las distintas compañías:

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

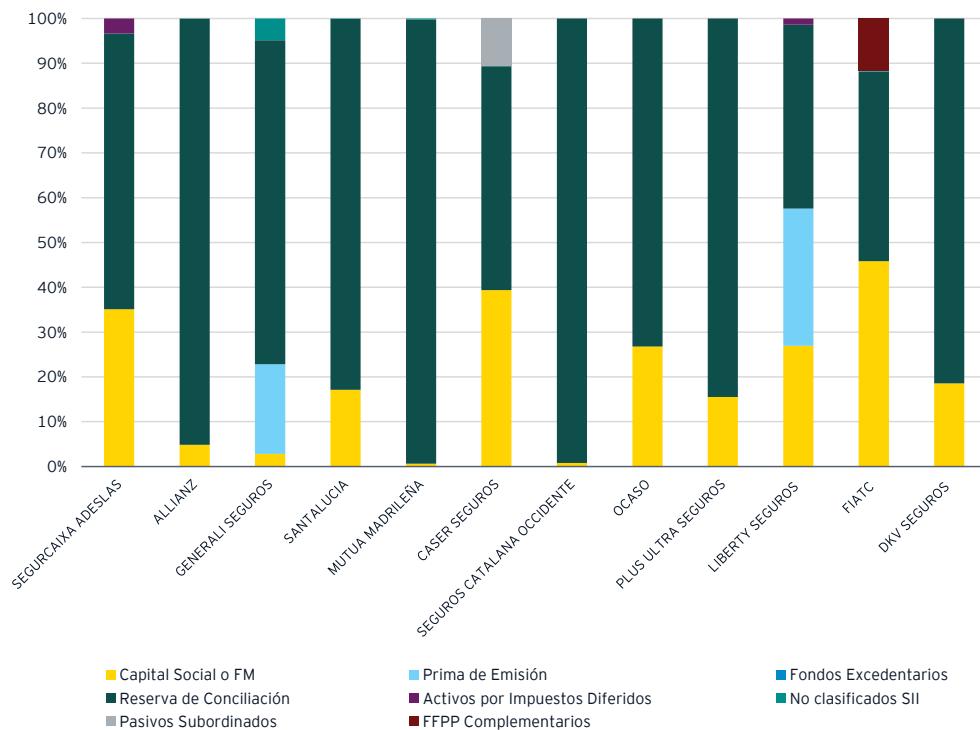
Composición de los FFPP - Vida



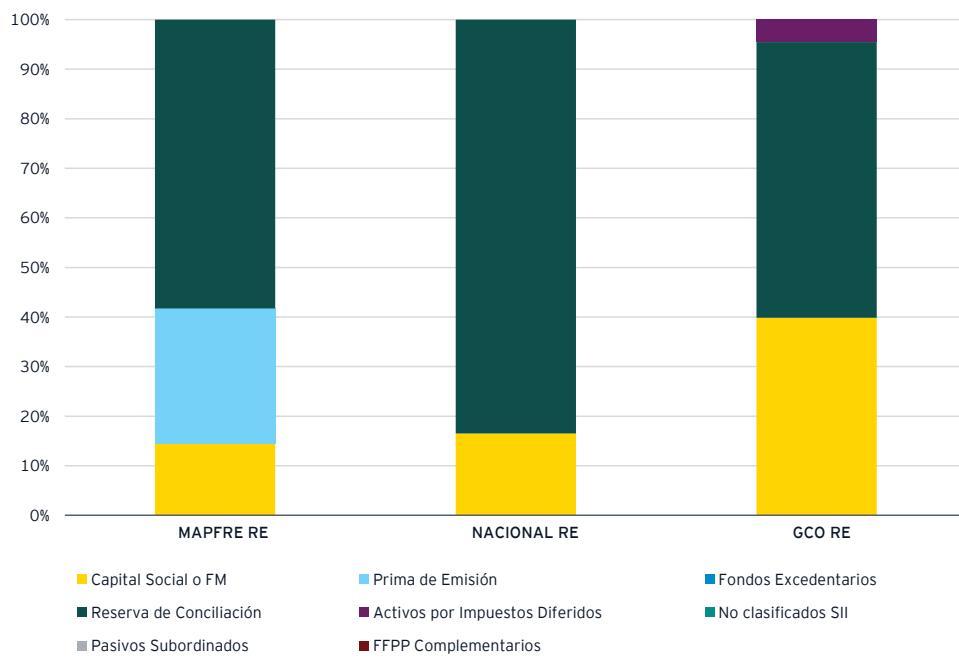
Composición de los FFPP - No vida



Composición de los FFPP - Mixtas



Composición de los FFPP - Reaseguro



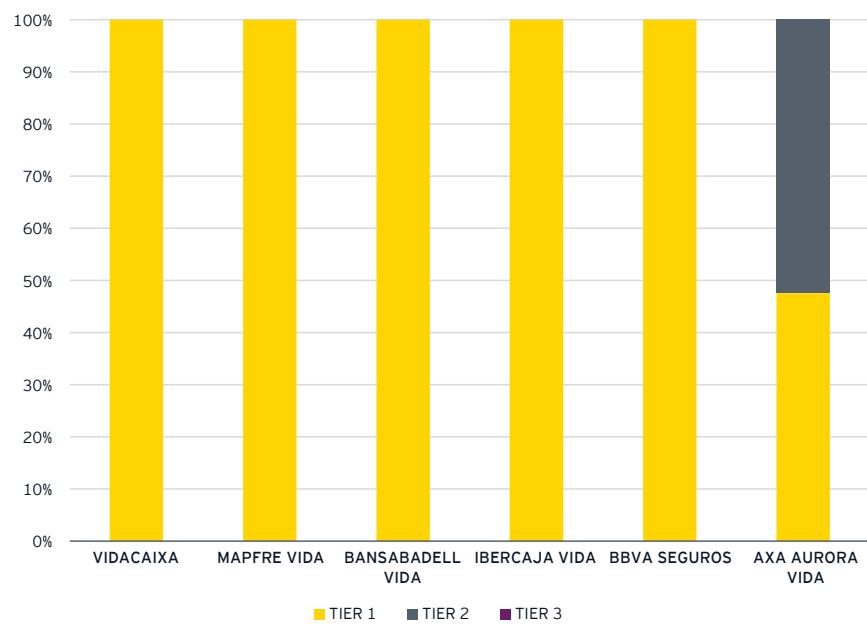
La reserva de conciliación es el componente de mayor peso dentro de los fondos propios básicos de, prácticamente, todas las compañías analizadas a excepción de Axa Aurora vida y Fiac. El segundo componente más relevante es el capital social, seguido de la prima de emisión. Los importes de los activos por impuestos diferidos y pasivos subordinados son residuales o no tienen representación en algunas compañías. Respecto a los importes de fondos propios complementarios y fondos propios que no cumplen los requisitos para ser clasificados como FFPP en Solvencia II no tienen una representación significativa en las 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

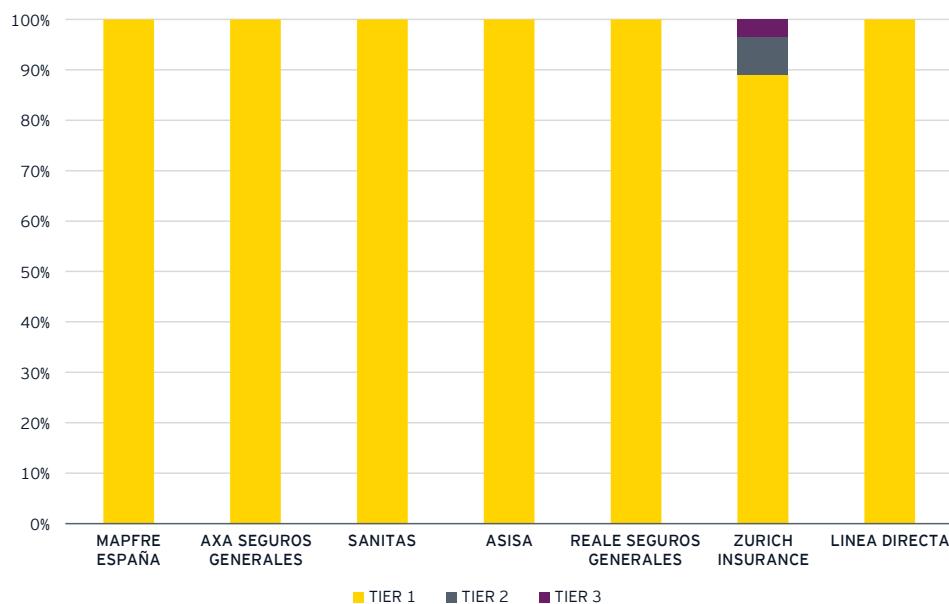
Los siguientes gráficos muestran la clasificación de los fondos propios según los niveles de calidad:

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

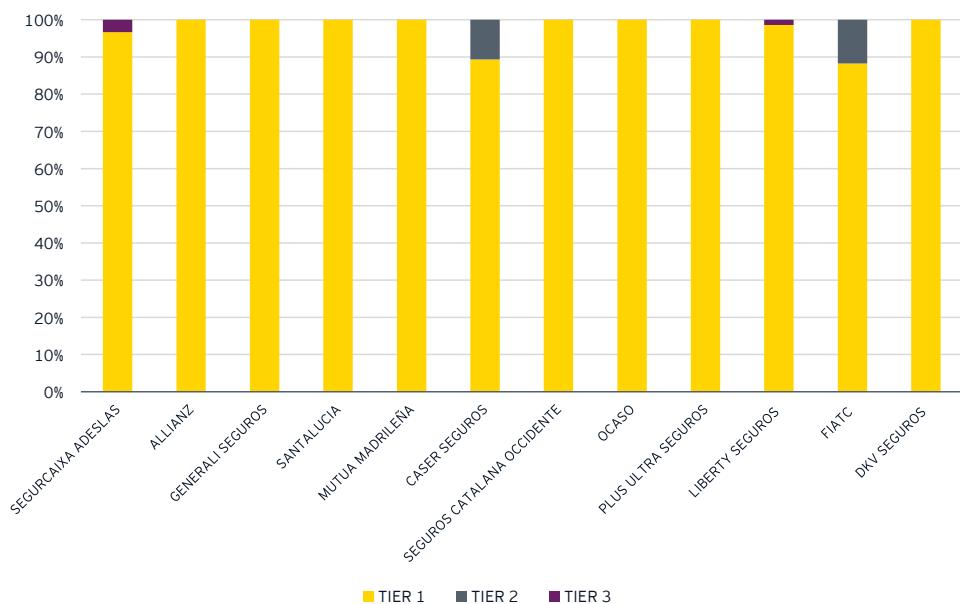
Clasificación de los FFPP - Vida



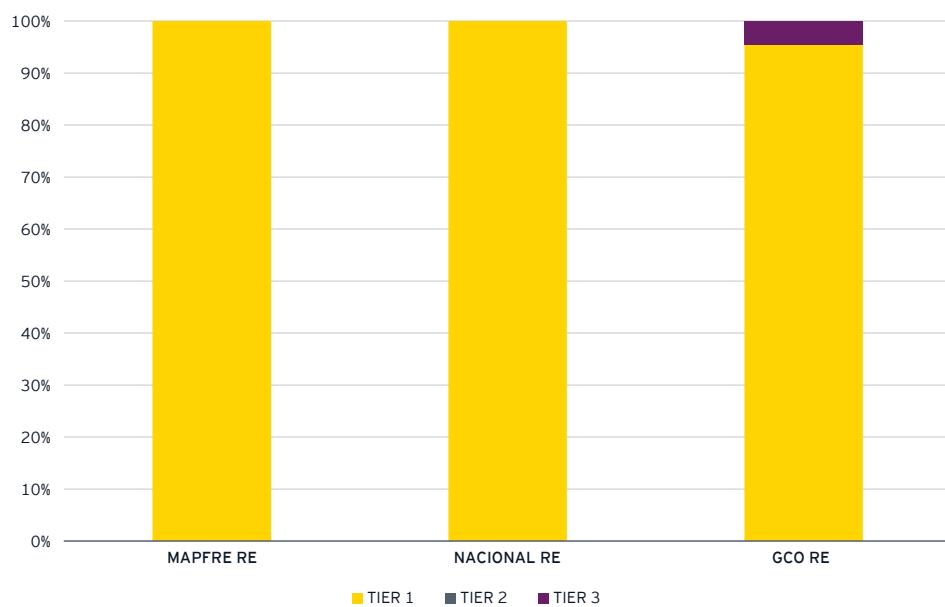
Clasificación de los FFPP - No vida



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 7 de las 28 compañías analizadas tienen parte de sus fondos propios en activos que no se clasifican como *Tier 1* (Axa Aurora Vida, Caser, GCO RE, FIATC, SegurCaixa Adeslas, Liberty y Zurich Insurance). Los fondos clasificados como *Tier 2* en Caser (175.000 miles de euros) y AXA Aurora (1.532 miles de euros) provienen de deuda subordinada, en Zurich Insurance (228.000 miles de euros) y FIACT (54.371 miles de euros) provienen de Fondos Propios complementarios. Por otro lado, las compañías que cuentan con fondos clasificados de tipo *Tier 3* son Segurcaixa Adeslas (44.854 miles de euros) cuyos fondos provienen de Activos por impuestos diferidos, Zurich Insurance (106.662 miles de euros) provenientes de Activos por impuestos diferidos y pasivos subordinados) y, por último, Liberty seguros (16.752 miles de euros) y GCO RE cuyos fondos *Tier 3* son generados por Activos por impuestos diferidos.

6

Ratio de solvencia

6.1 Evolución del ratio de solvencia

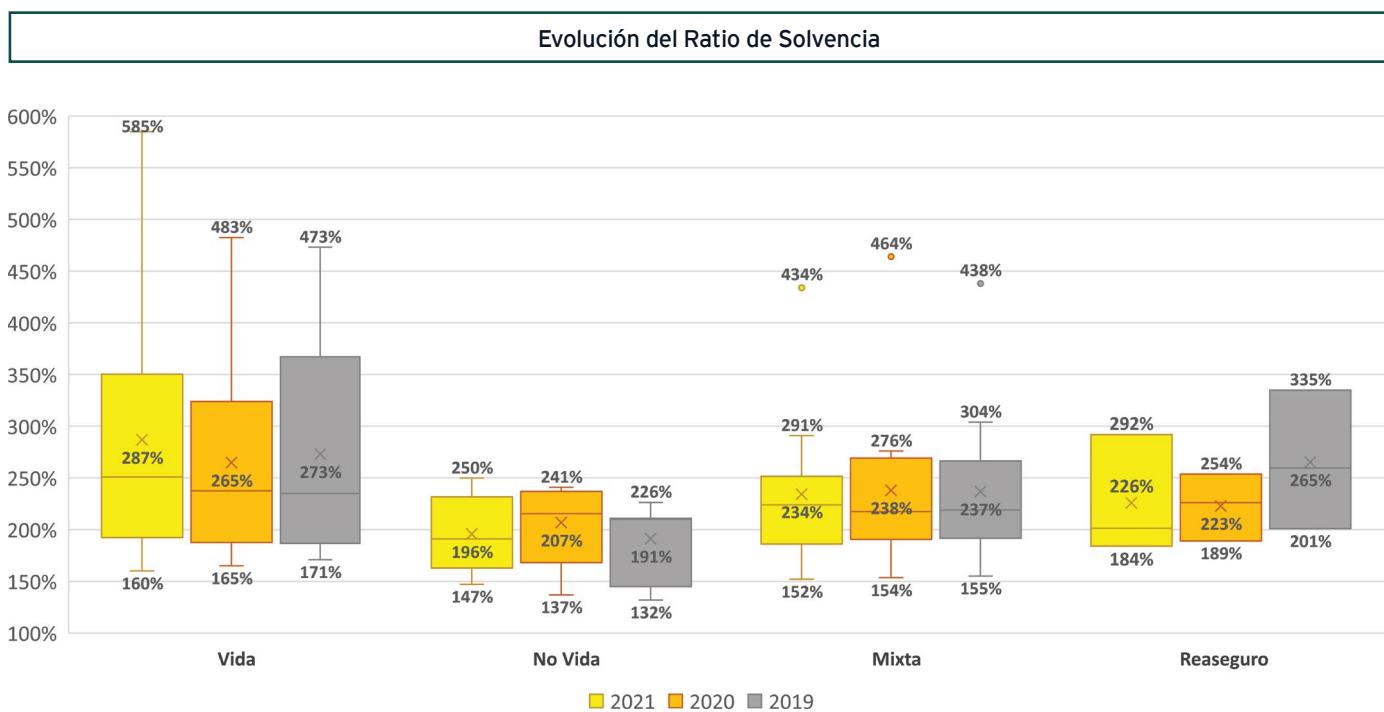
El ratio de solvencia se define como el cociente entre los fondos propios admisibles para cubrir capital de solvencia obligatorio y el propio capital de solvencia obligatorio. Su valor debe estar por encima del 100% y se trata de uno de los parámetros indicativos de la solvencia de una entidad. Depende 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 Informe es publicado anualmente por las compañías, con lo cual permite analizar cómo ha evolucionado la situación financiera y de solvencia de las compañías a lo largo del tiempo:

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



En el gráfico superior se puede observar ver cómo ha evolucionado la media aritmética del ratio de solvencia en los últimos 3 años (2019-2021) según el negocio en el que operan las compañías, dicho valor se corresponde con la "x" del gráfico. Además, se muestra el rango intercuartílico de la muestra observada, incluyendo la mediana (percentil 50) como una línea continua dentro de cada "caja", así como los valores máximo y mínimo de cada año.

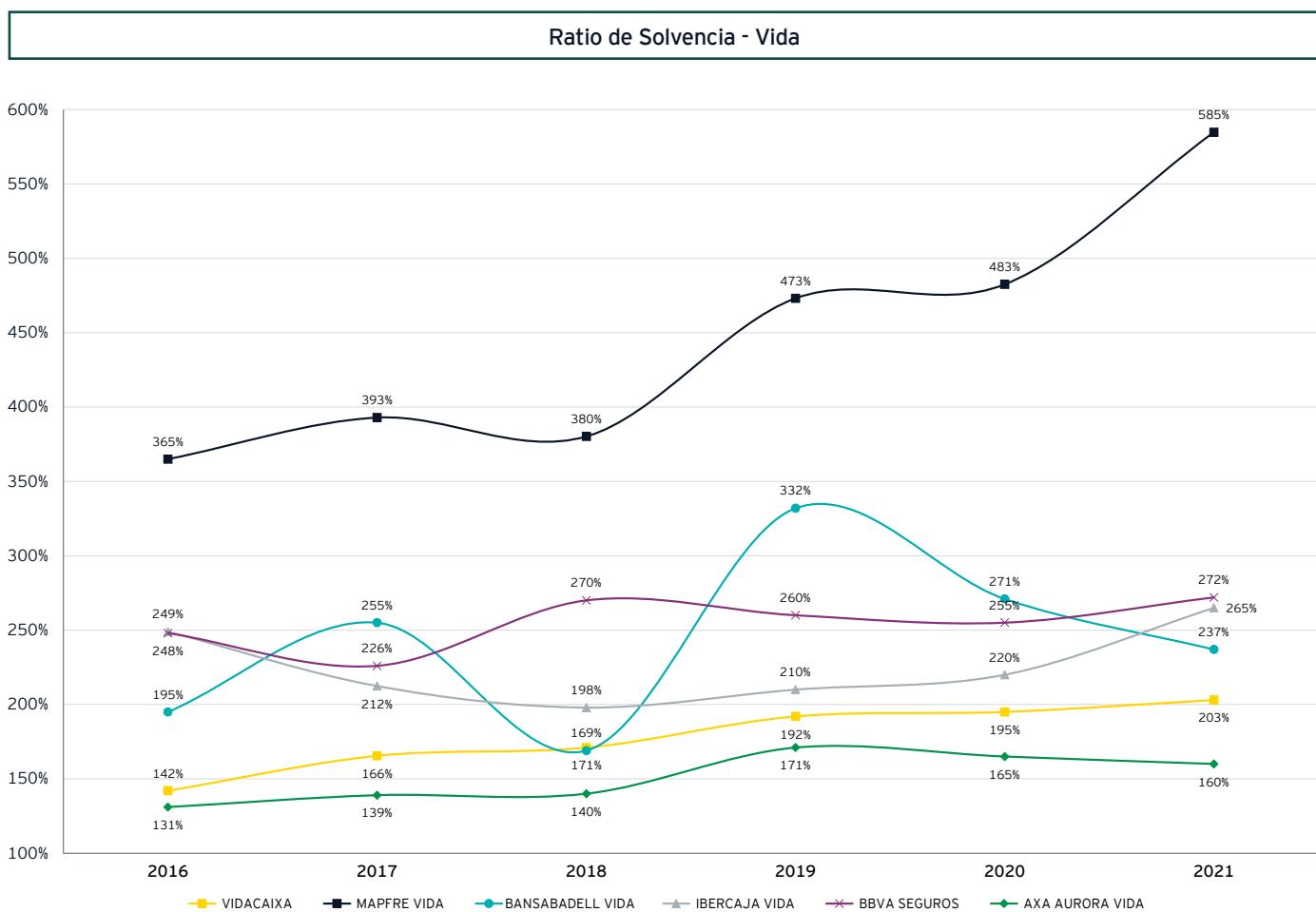
Como podemos ver, las compañías de vida han incrementado su solvencia promedio en 22 p.p. con respecto a 2020, mientras que las compañías de no vida y mixtas han descendido su ratio promedio en 11 p.p. y 4 p.p. respectivamente.

Por otro lado, las reaseguradoras se han mantenido en un ratio estable con respecto al año anterior, habiéndose incrementado ligeramente el ratio medio en 3 p.p. con respecto a 2020.

El outlier que aparecen en las compañías mixtas se corresponden con la compañía Mutua Madrileña, la cual posee un ratio de solvencia que se considera estadísticamente un outlier dentro de la distribución de la muestra observada.

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

Gráfico 10.1: Evolución del ratio de solvencia (2016-2021) de las 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 Axa Aurora Vida, el ratio de solvencia ha experimentado un ligero decremento con respecto al año anterior, pasando de 165% hasta un ratio del 160% en 2021.

En Ibercaja Vida continua la tendencia alcista del ratio de solvencia que presenta desde 2018 y en 2021 se incrementa hasta el 265%.

En cuanto a BBVA Seguros, el ratio de solvencia se ha incrementado con respecto a 2020 hasta llegar a 265% en 2021.

Cabe destacar la evolución de Bansabadel 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, disminuyó su valor en 61 p.p., situándose en 271% y en 2021 ha vuelto a descender hasta llegar a 237%.

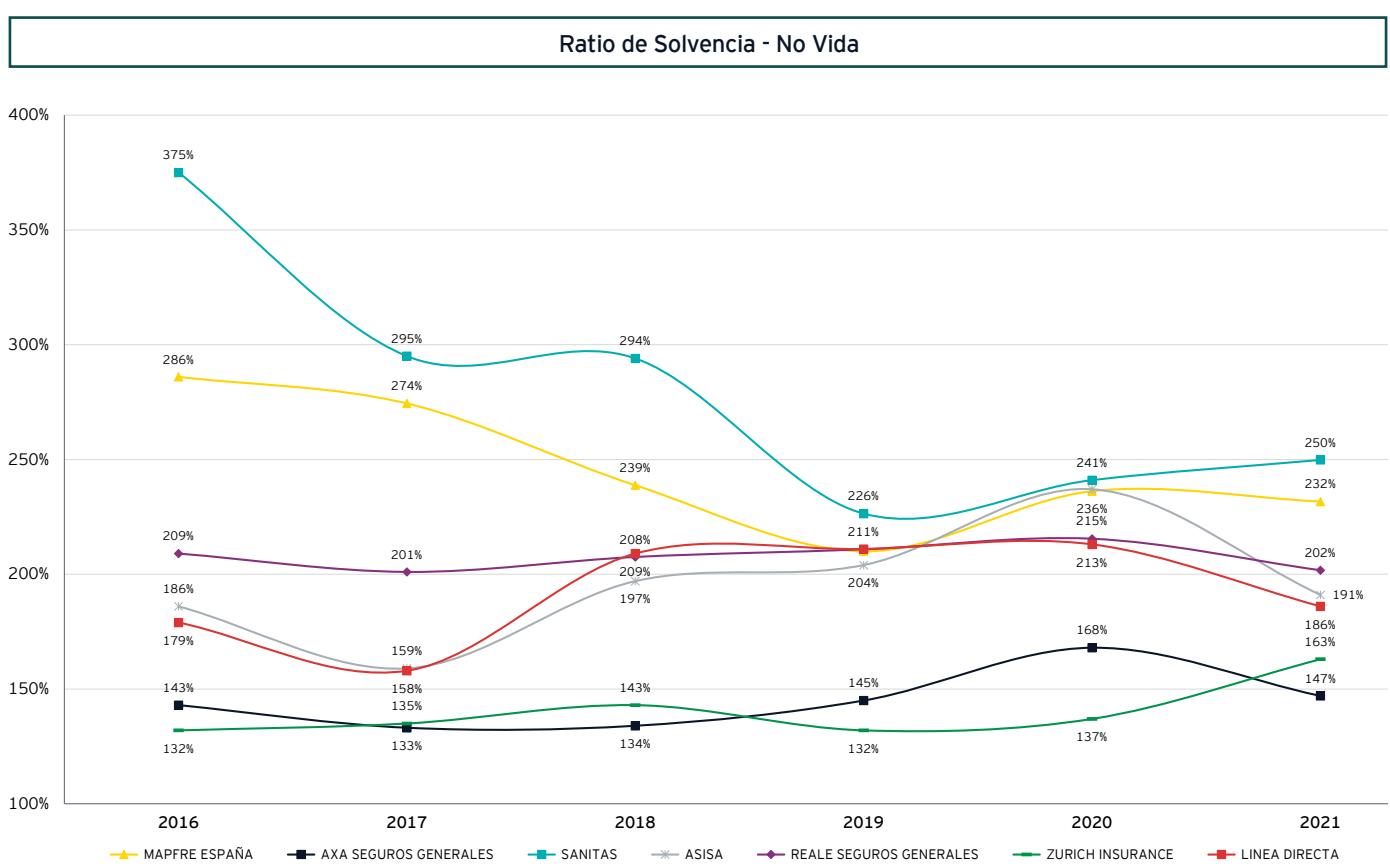
MAPFRE Vida cuenta con el mayor ratio de solvencia de toda la serie histórica, en 2021 el ratio ha experimentado un crecimiento de 102 p.p. con respecto a 2020, situándose en un 585%, esto se ha debido a la reducción de capital de solvencia obligatorio que ha generado la aprobación por parte de la DGSFP de la utilización del Modelo Interno Parcial de Longevidad.

En cuanto a VidaCaixa, el ratio se ha incrementado 8 p.p. con respecto a 2020.

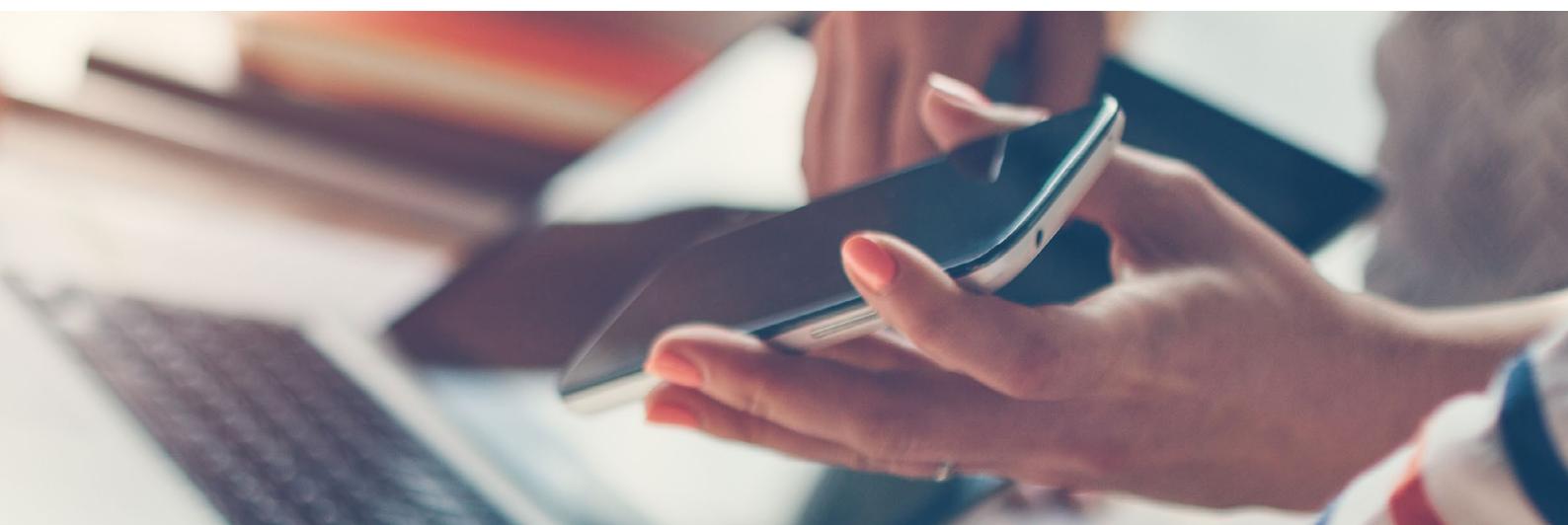


A continuación, se muestra la evolución del ratio de solvencia de las compañías de No Vida:

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



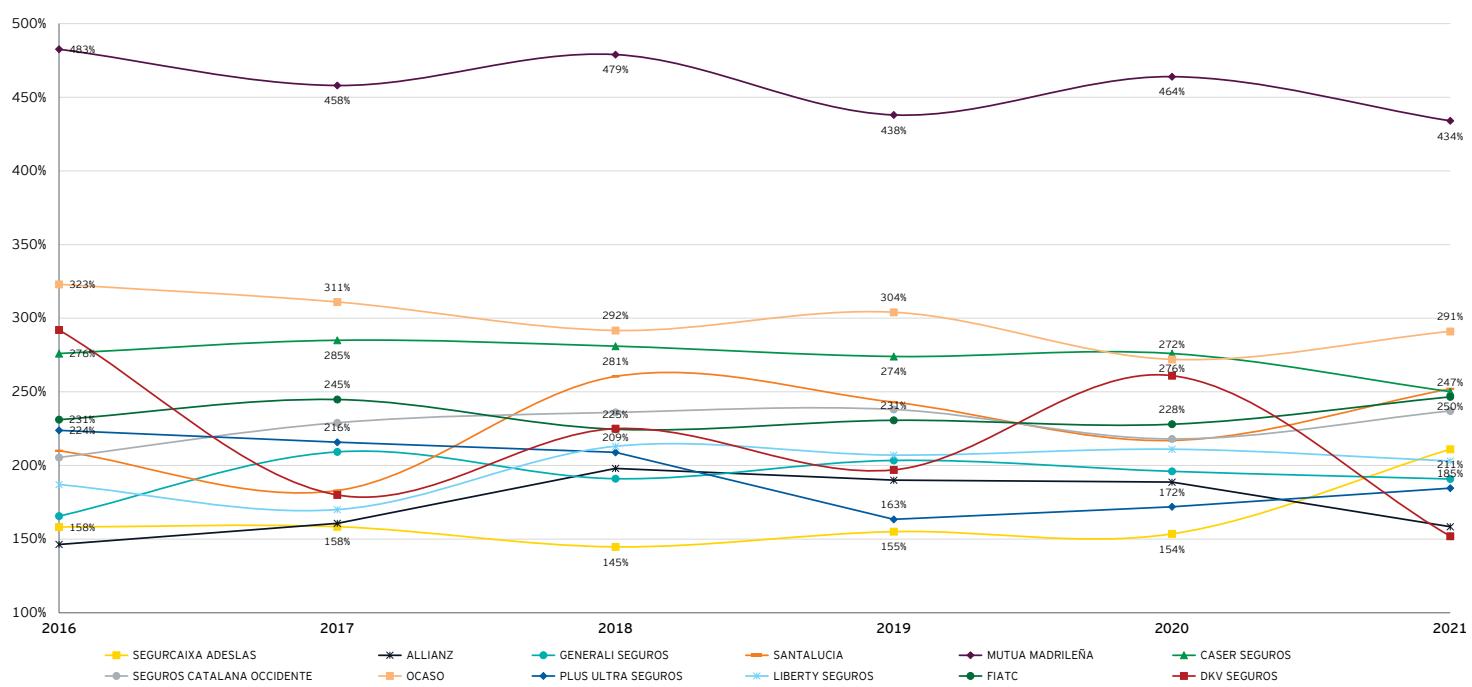
Al igual que pasa con las compañías de vida, las de no vida no tienen una tendencia homogénea, cada compañía se comporta de forma diferente. La compañía con mayor ratio de solvencia es Sanitas con un 250%, seguida de MAPFRE España con 232%. Por el contrario, Axa Seguros Generales es la compañía que cuenta con menor ratio de solvencia en 2021, un 147%.



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

Gráfico 10.3: Evolución del ratio de solvencia (2016-2021) de las compañías Mixtas

Ratio de Solvencia - Mixtas

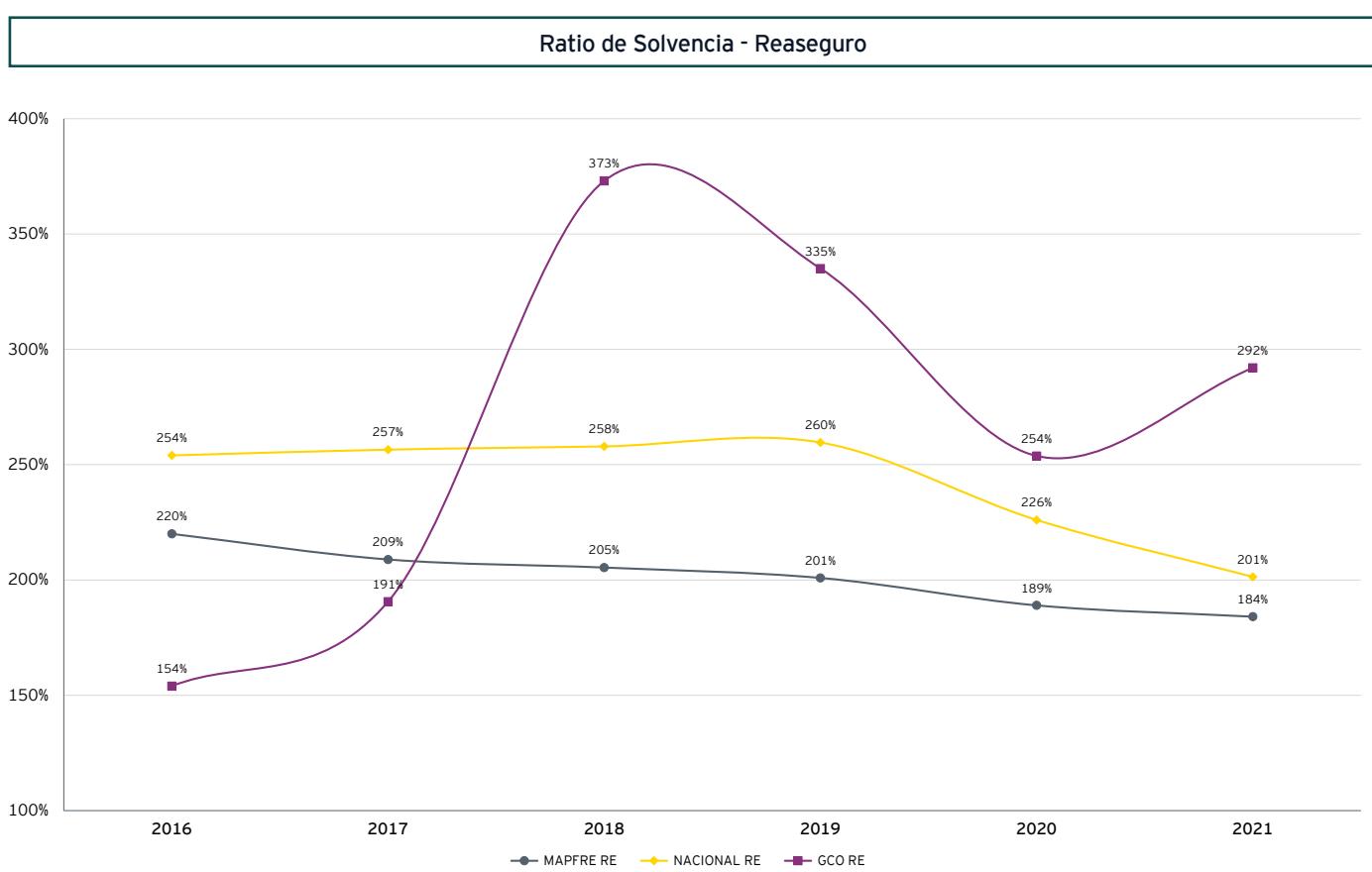


Para las compañías Mixtas, en términos generales, se observan pocas variaciones en el ratio de solvencia sin grandes variaciones a lo largo del tiempo, lo cual denota cierta estabilidad. Al igual que en 2020, la mayoría de los ratios se encuentran entre el intervalo de 150% y 300%, solamente Mutua Madrileña se sitúa fuera de este rango, siendo esta la compañía con mayor ratio de toda la serie histórica, situándose en 2021 en 434%.



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

Gráfico 10.4: Evolución del ratio de solvencia (2016-2021) de las compañías de reaseguro



Como podemos observar en el gráfico, Nacional RE y Mapfre RE mantienen su tendencia bajista desde 2019, siendo Mapfre RE, con 187%, la compañía reaseguradora con menor ratio de las tres. En 2021 GCO RE sigue siendo la reaseguradora que cuenta con el mayor ratio, llegando a alcanzar 292%.

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:

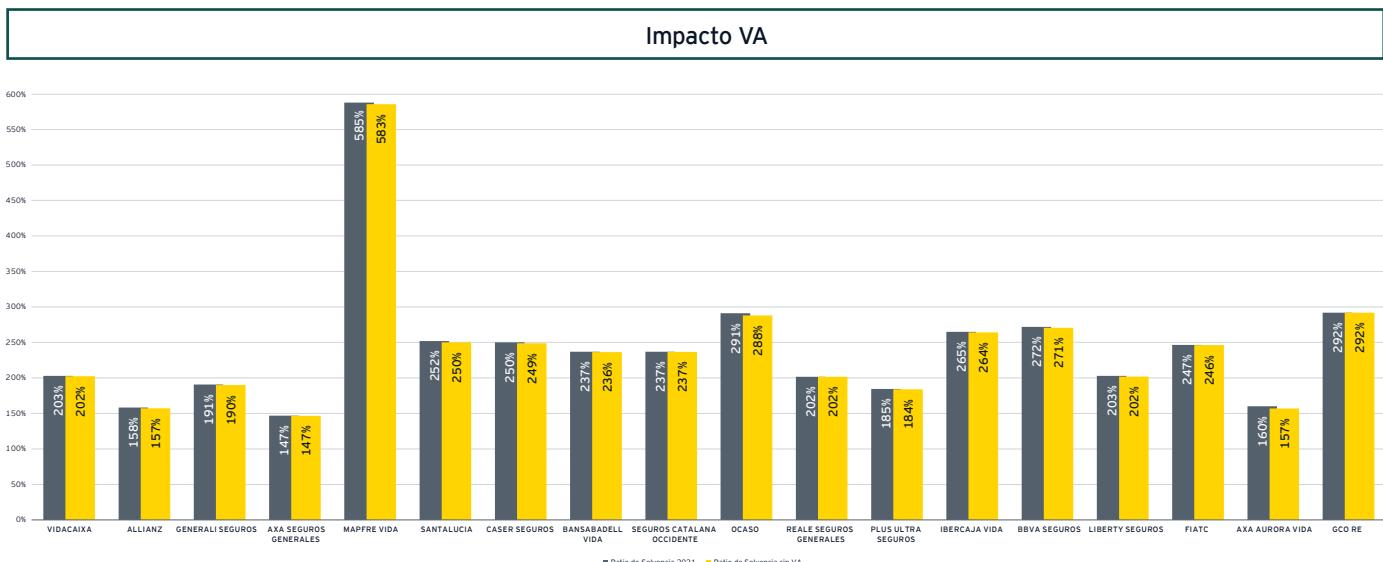
Tabla 7: Aplicación de las medidas a largo plazo permitidas por Solvencia II

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

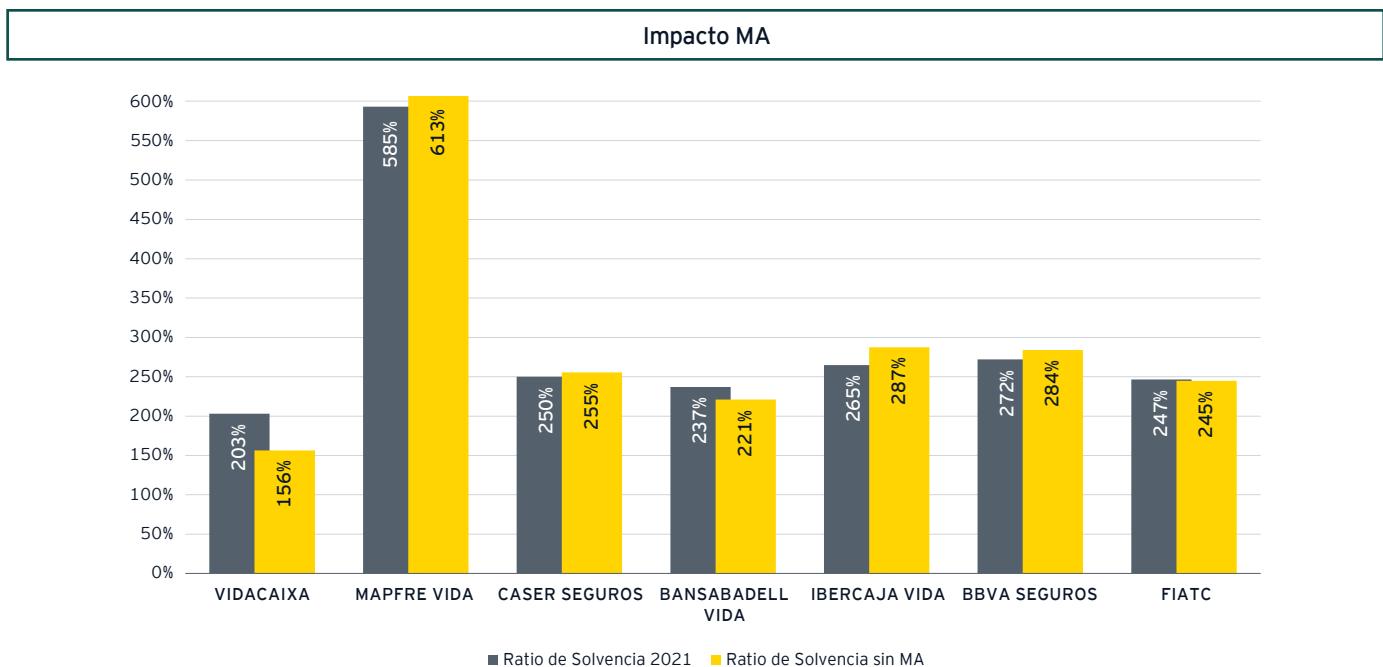
Gráfico 11: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación del ajuste por volatilidad en la curva de tipos de interés (manteniendo el resto de medidas que sean de aplicación en cada caso)



El ajuste por volatilidad es la medida de garantías a largo plazo que más compañías aplican (18 de las 28 entidades analizadas). En términos generales, es la medida que menos impacto tiene sobre el ratio de solvencia.

De la muestra de 28 compañías analizadas, 7 aplican el ajuste por casamiento. El efecto de esta medida se muestra a continuación:

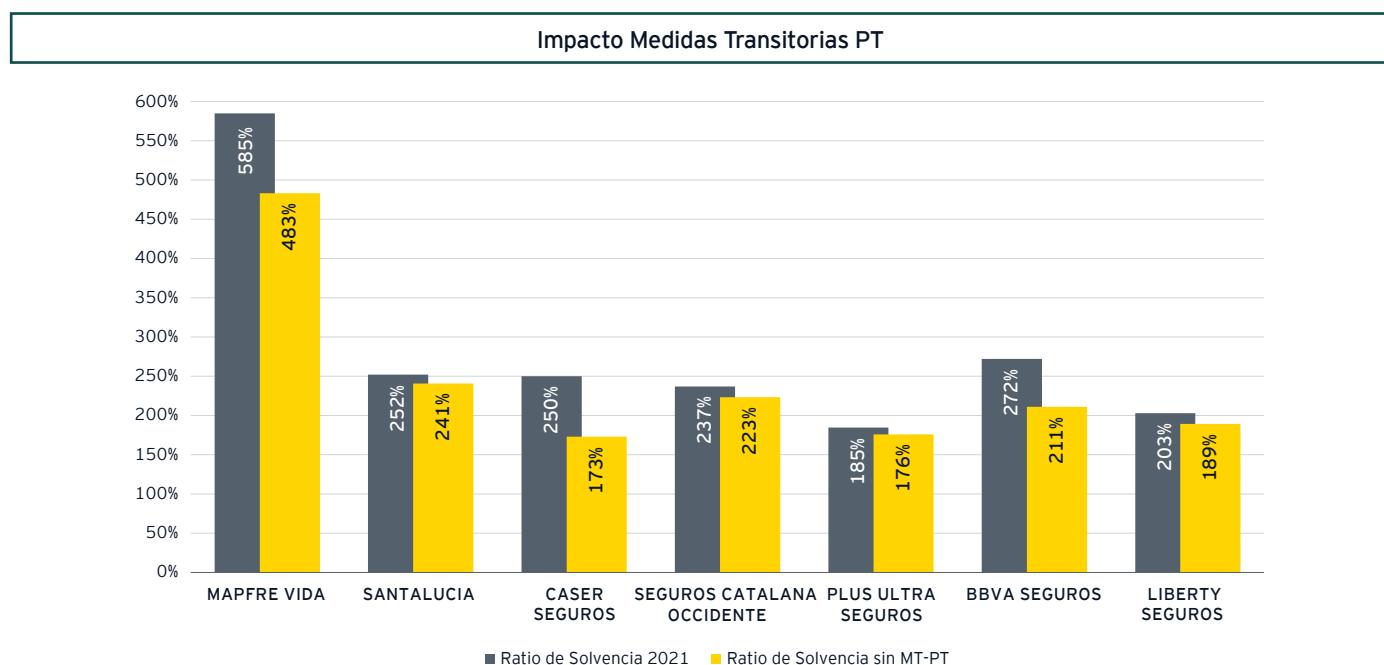
Gráfico 12: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación del ajuste por casamiento (manteniendo el resto de las medidas que sean de aplicación en cada caso)



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 Bansabadel Vida y Fiac la aplicación de esta LGT también tiene incidencia, incrementando sus ratios de solvencia. Cabe destacar que hay cuatro compañías cuyo ratio de solvencia disminuye ligeramente al aplicar el impacto del ajuste por casamiento, estas son: Caser, MAPFRE Vida, BBVA seguros, 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:

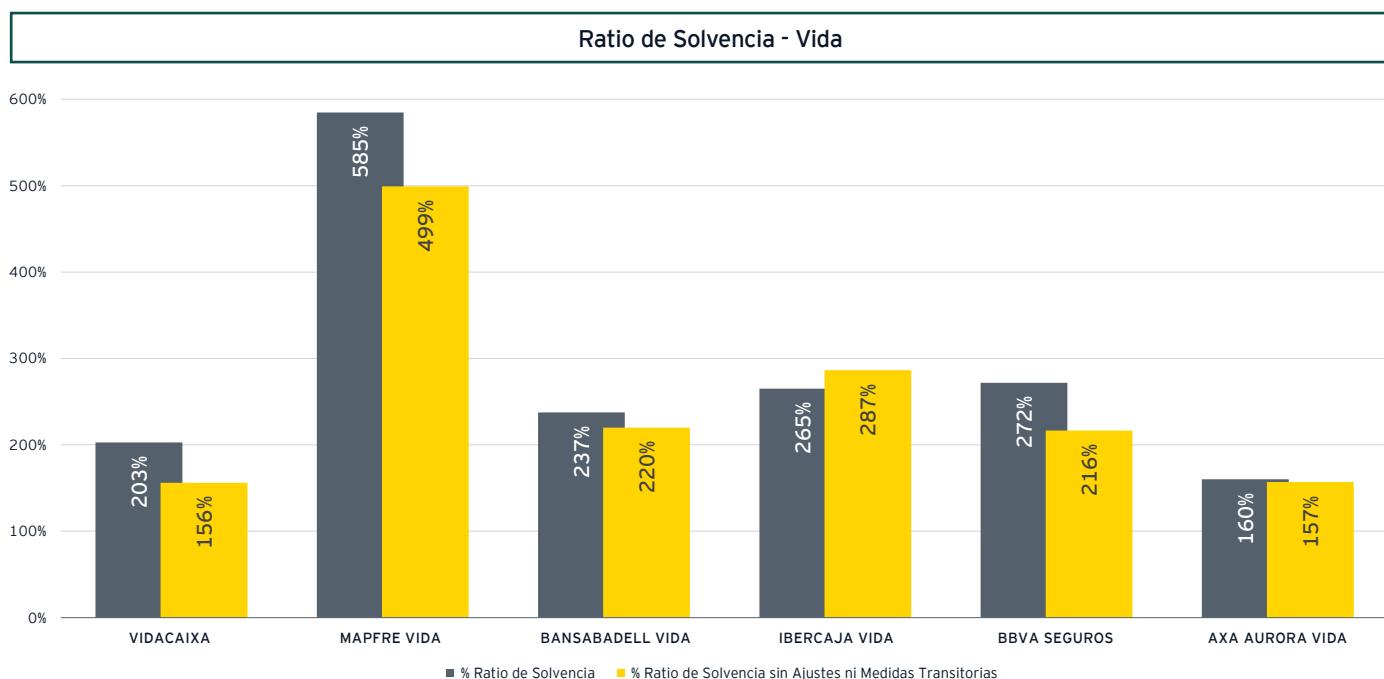
Gráfico 13: Comparación del ratio de solvencia con y sin la aplicación de la medida transitoria de provisiones técnicas (manteniendo el resto de medidas que sean de aplicación en cada caso)



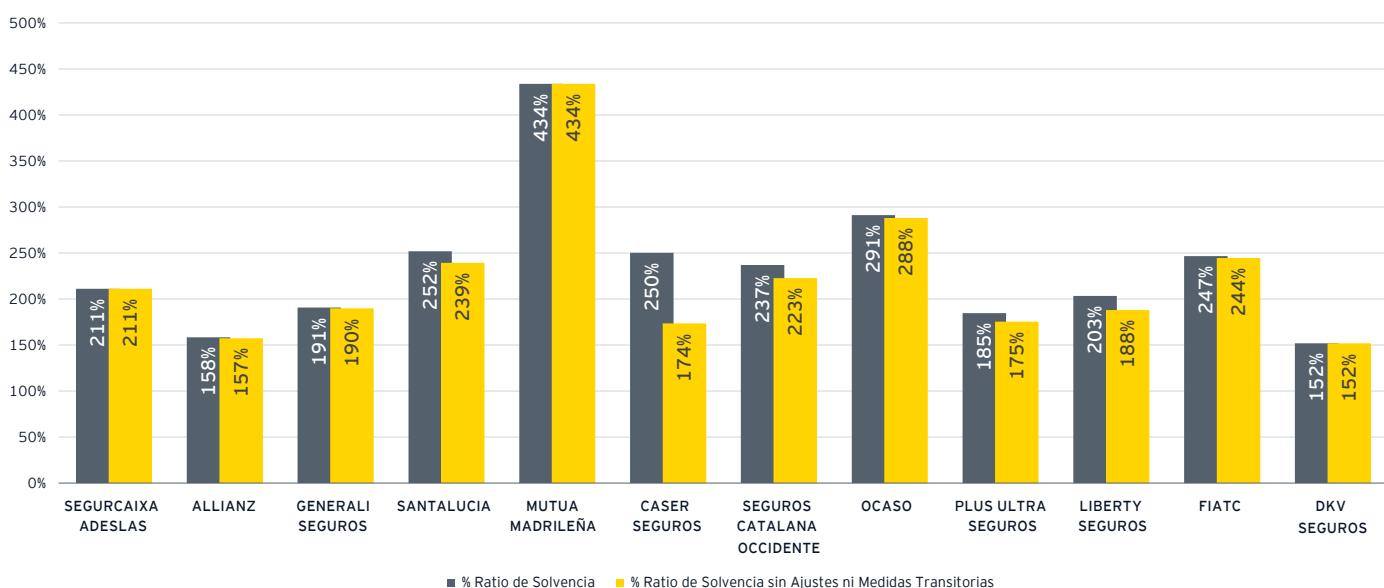
Todas las entidades que aplican la medida transitoria de provisiones técnicas aumentan su ratio de solvencia como resultado del incremento en los fondos propios admisibles a efectos de cobertura. Destacan Caser y MAPFRE Vida y BBVA seguros, cuyo impacto en el ratio de solvencia supone un aumento de 77, 102 y 61 puntos porcentuales, respectivamente.

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 14: 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



Como podemos ver en el gráfico superior, todas las compañías de vida analizadas incrementan su ratio de solvencia cuando aplican ajustes y/o medidas transitorias a excepción de Ibercaja vida. En Ibercaja vida podemos ver que presentaría un ratio más elevado si no se aplicaran los ajustes ni medidas (216%).

> MAPFRE Vida, BBVA Seguros y Caser 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 86 p.p. (el mayor impacto de las compañías objeto de estudio).
- ▶ BBVA Seguros incrementa su ratio de solvencia en 56 p.p. al aplicar estas medidas. En el caso de no aplicarlas, su ratio de solvencia se situaría en 215%.
- ▶ 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 76 p.p. 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, supuso una crisis sanitaria sin precedentes que ha impactado en el entorno macroeconómico y en la evolución de los negocios. La situación de incertidumbre y mayor volatilidad registrada en el mundo ha tenido sus efectos en los mercados financieros y en los negocios. A continuación, realizamos el análisis de cómo han evolucionado las principales compañías aseguradoras tras un año marcado por la pandemia, y el año presente, 2021, donde vemos un repunte de la actividad económica y una mayor vuelta a la normalidad, aunque no total.

En primer lugar, hemos realizado un estudio para ver como se ha reflejado en los respectivos informes de las compañías la situación provocada por el COVID-19 y los comentarios al respecto. En el año 2020 el 100% de las empresas analizadas mencionaron la situación de la pandemia, incluyendo tanto análisis de los impactos, medidas de prevención, medidas de contingencia y sistemas de seguimiento entre otros. En el año 2021 la tendencia ha sido similar, siendo el 93% de las empresas analizadas aquellas que incluyen en sus informes la situación provocada por la pandemia. Sin embargo, cabe destacar que para el 2021 hemos detectado que los comentarios realizados por las diferentes compañías han sido, en términos generales, más reducidos o concretos que en los años precedentes.

Los comentarios más comunes entre las distintas compañías han sido, para las compañías de no vida y mixtas, el empeoramiento de la siniestralidad en el ramo de automóviles debido a la recuperación total de la movilidad anterior a la pandemia. Sin embargo, por otro lado, mejora el ramo de decesos debido a la disminución de fallecimientos en comparación al año anterior. Es el caso de compañías de no vida como MAPFRE España, Linea Directa y Reale Seguros Generales y compañías mixtas como Segurcaixa Adeslas y Santalucía.

Por otro lado, cabe destacar que, aproximadamente el 35% de las empresas analizadas, incluye en sus informes medidas que se han tomado para proteger la salud del trabajador, siendo la medida más repetida la adaptación y continuidad del teletrabajo para el 2021. Es el caso de empresas como MAPFRE España, Ibercaja Vida y Generali Seguros, entre otras.

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

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

7.1 Análisis de resultados en base al Beneficio después de impuestos

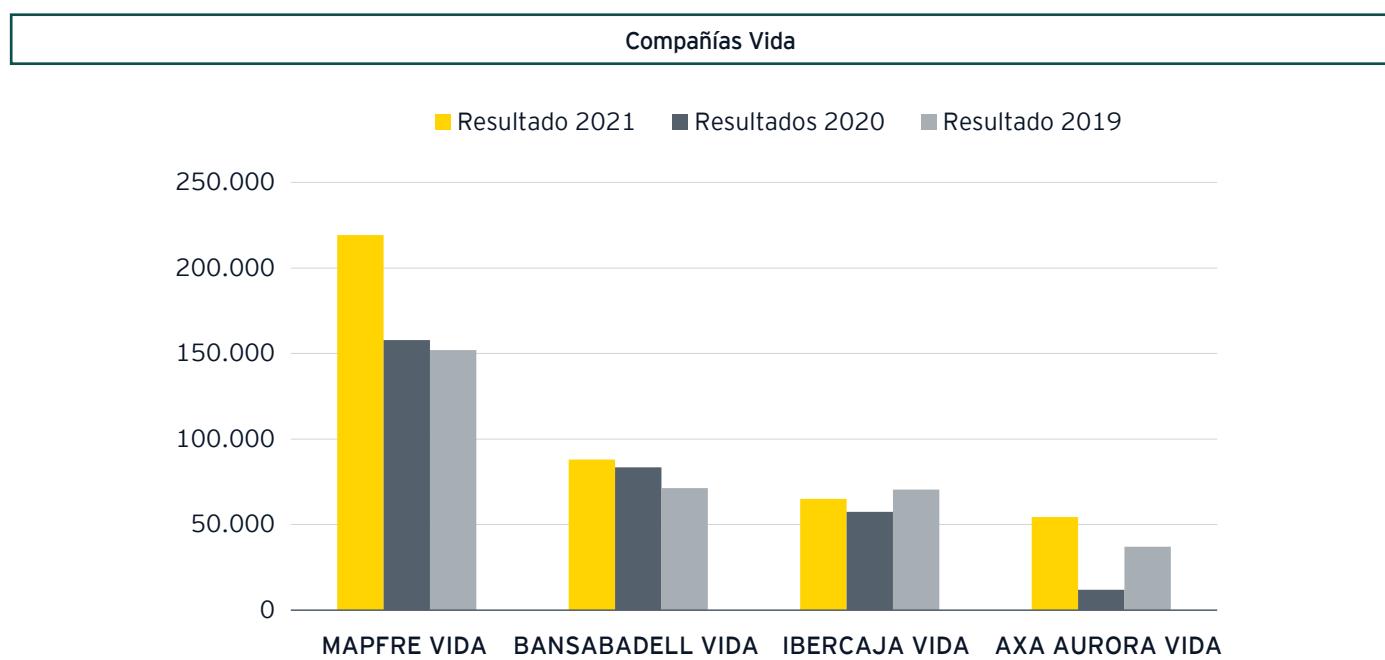
Las empresas analizadas en este caso son 21 en total, para las cuales hemos analizado su evolución teniendo en cuenta cuatro escenarios distintos:

- ▶ **Escenario 1:** Sus beneficios se han visto incrementados de forma progresiva desde el año 2019 pese a la situación de pandemia.
- ▶ **Escenario 2:** Sus beneficios se vieron incrementados en el año 2020 pese a la pandemia, sin embargo, en el año 2021 han experimentado una caída.
- ▶ **Escenario 3:** Sus beneficios se vieron disminuidos en 2020 por la pandemia y en 2021 han recuperado la situación que tenían prepandemia.
- ▶ **Escenario 4:** Su evolución en los beneficios ha sido descendente a partir del 2019.



El análisis en base a estos criterios nos deja como resultados que el 19% de las compañías incluidas en el análisis mejoraron sus resultados a partir de 2019. El 33% recuperó sus niveles prepandemia tras una caída de beneficios en 2020. El 48% experimentó una caída en sus beneficios respecto al año 2020. Ninguna de las empresas analizadas ha experimentado una caída progresiva desde el 2019. A continuación, analizamos por tipo de compañía estos porcentajes:

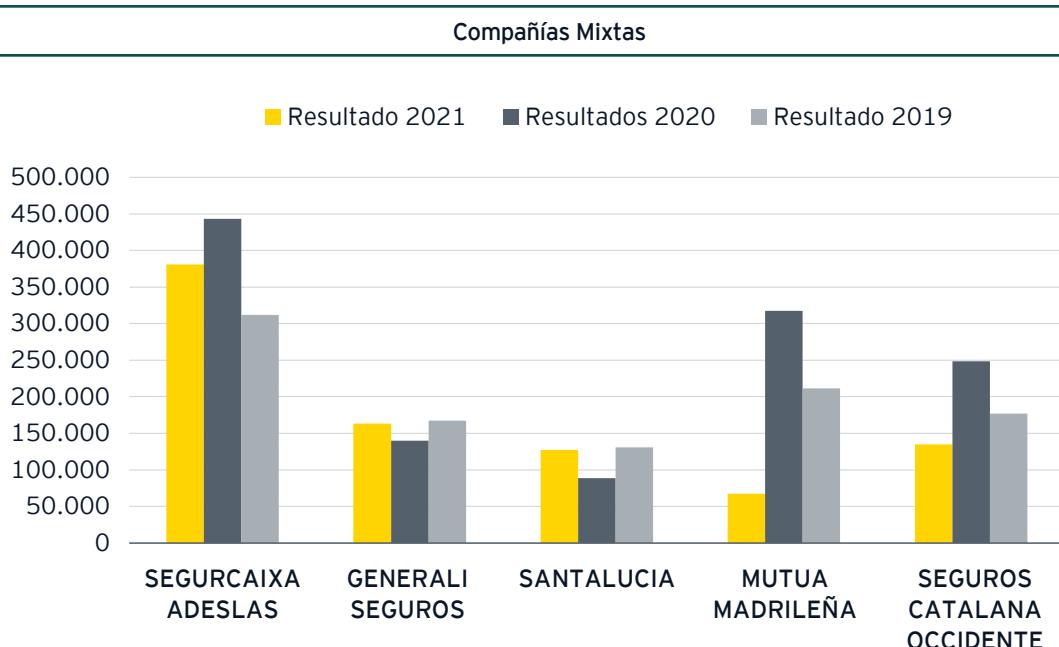
Gráfico 15.1: Evolución 2019 a 2021 del Beneficio después de impuestos de las compañías de Vida



Para las compañías de vida, representamos gráficamente una muestra de 4 empresas. Como se observa, la tendencia entre las mismas es dispar. Por un lado, MAPFRE vida ha experimentado un crecimiento en los últimos 3 años pese a la situación de pandemia, siendo significativo el incremento experimentado de 2020 a 2021 de aproximadamente un 38%. Lo mismo ocurre con Bansabadell Vida, aunque en este último caso el crecimiento es más progresivo. Por otro lado, para Ibercaja vida vemos que experimenta una caída de aproximadamente el 18% en 2020, recuperando los niveles prepandemia en 2021 con un crecimiento del 13%. Más significativa resulta la variación en los beneficios de Axa Aurora Vida, los cuales disminuyeron en 2020 pero recuperan, e incluso mejoran los niveles prepandemia en 2021. Las disminuciones provocadas en 2020 pueden venir dadas por la siniestralidad producida, por ejemplo, en los seguros asociados a riesgos de longevidad, por estar estos ligados a edades más avanzadas, o en movimientos significativos en los mercados de renta variable y renta fija. Esto ocurre en el caso de Ibercaja, la cual comenta dichos acontecimientos en su ISFS.

Gráfico 15.2: Evolución 2019 a 2021 del Beneficio después de impuestos de las compañías de No Vida

En lo que respecta a las compañías de No Vida, encontramos diferentes escenarios para las distintas compañías analizadas. En este caso representamos gráficamente 4 de ellas. Por un lado, se encuentra MAPFRE España la cual ha visto incrementados sus beneficios desde el 2019, siendo el incremento más significativo el producido de 2020 a 2021, con un incremento de aproximadamente el 26%. Por otro lado, AXA Seguros Generales tuvo una evolución más estable, contando con un ligero incremento en el año 2020. Lo mismo ocurre con Sanitas, la cual presenta una evolución estable en los últimos 3 años. Por el contrario, ASISA vio incrementados sus beneficios en el año 2020, sin embargo, para el 2021 su beneficio ha experimentado un decremento.

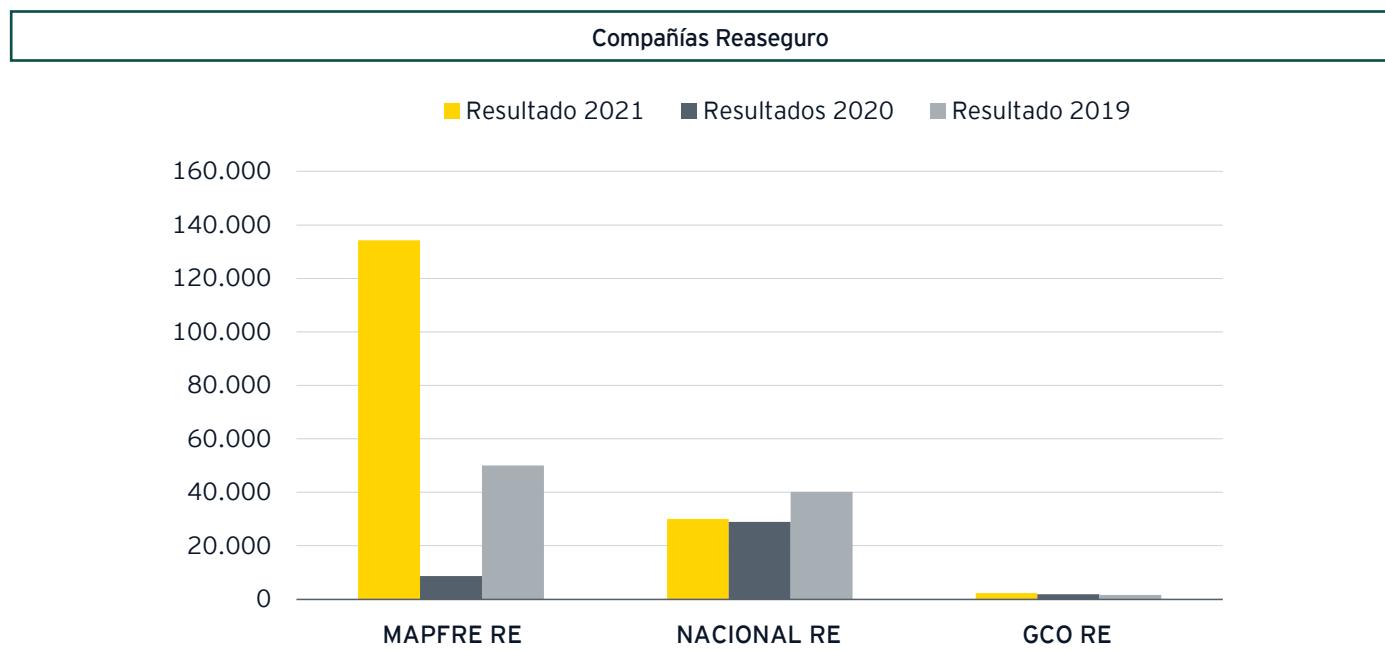
Gráfico 15.3: Evolución 2019 a 2021 del Beneficio después de impuestos de las compañías mixtas



En lo que respecta a las compañías mixtas, las cuales representan la mayoría de las empresas objeto de estudio, representamos gráficamente 5 de ellas. En este caso vemos que la tendencia habitual es que en el año 2020 experimentaron o bien un notable crecimiento en sus beneficios, o por el contrario una disminución no muy significativa. Los incrementos dados en 2020 pueden venir dados por una situación de restricciones, en las que por ejemplo el ramo de automóviles vio atenuada la siniestralidad debido a que los desplazamientos y la movilidad estaba restringida. El efecto contrario se produce en 2021 con el fin de las restricciones a la movilidad. Por otro lado, los decrementos pudieron venir dados por el empeoramiento en el ramo de decesos debido a un incremento en la siniestralidad en el año 2020.

Analizando los casos más significativos, vemos que Santalucía experimentó una caída de aproximadamente el 32% en 2020, mientras que en 2021 vuelve a incrementar sus beneficios recuperando los niveles prepandemia, lo cual puede venir dado entre otras cosas por el efecto de la disminución generalizada de la tasa mortalidad, que el año pasado había estado en niveles no habituales por el Covid-19. Por otro lado, el incremento significativo de Mutua Madrileña, como especifican en su ISFS, viene dado porque en 2020 se devengaron ingresos extraordinarios por dividendos de las participaciones en empresas del grupo, por lo que dicho incremento y posterior decrecimiento en 2021 no podemos relacionarlo de forma directa con la situación de pandemia.

Gráfico 15.4: Evolución 2019 a 2021 del Beneficio después de impuestos de las compañías reaseguradoras



Para el caso de las compañías de reaseguro, la evolución más significativa es la reflejada por MAPFRE RE, donde se produce un incremento muy significativo debido entre otras cosas a una mejora de la siniestralidad de frecuencia tras los ajustes en tasas y condiciones en las negociaciones de reaseguro desde 2020, así como una incidencia más moderada de la siniestralidad de intensidad, como especifican en su ISFS. Por otro lado, Nacional de Reaseguros experimentó una caída en los años 2021 y 2020, debido entre otras cosas al exceso de siniestralidad soportada por la ocurrencia de siniestros de carácter extraordinario, motivados principalmente por los siniestros derivados de los efectos de la pandemia. Por su parte, Grupo Catalana Occidente Reaseguro experimentó variaciones moderadas, resultando en conjunto una mejora de su Beneficio Neto para el año 2021.

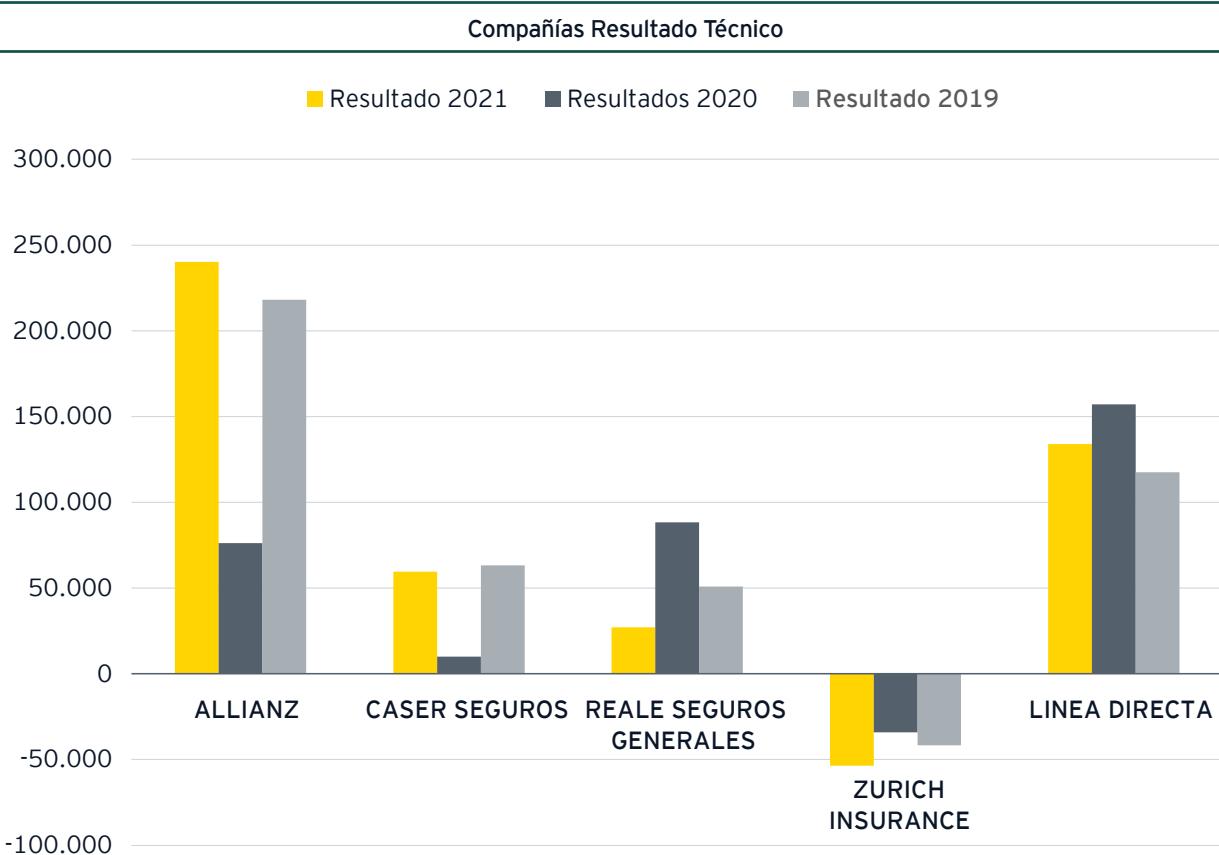


7.2 Análisis de resultados en base al Resultado Técnico

Por otro lado, para aquellas compañías que comunican el resultado de su cuenta técnica, realizamos el análisis en base a dicho criterio. Cabe destacar que la cuenta técnica representa la diferencia entre las primas recaudadas y el importe de los gastos habidos por siniestros, así como otros conceptos que pueden variar según la compañía de la que se trata. Por lo que, en este caso, es importante destacar que en ningún caso la evolución del resultado técnico tiene por qué reflejar la realidad de la evolución del beneficio neto, ya que para obtener el beneficio se tienen en cuenta otras partidas como es el resultado de la cuenta no técnica.

Para dicho análisis tomamos como referencia 5 compañías. Como resultado global obtenemos que el 60% de las mismas experimentó una caída para el año 2020, sin embargo, en 2021 experimentan una mejora en su resultado técnico recuperando o mejorando los niveles prepandemia. El 40% restante experimentó una caída en su resultado técnico en 2021 respecto al año 2020. Analizamos más en detalle dichos resultados a continuación.

Gráfico 16: Evolución 2019 a 2021 del Resultado Técnico



Como se observa en el gráfico, la variación más significativa es la experimentada por Allianz. La caída experimentada en 2020 se asocia a entre otras cosas a la implementación del contrato de reaseguro de rentas para mitigar los riesgos asociados a las rentas vitalicias, como indican en su ISFS, por lo que en este caso dicha caída no podemos asociarla de forma directa a la situación derivada de la pandemia.

En el caso de Caser Seguros su resultado técnico en 2020 experimentó una caída debido al resultado técnico de vida como consecuencia de la dotación para el impacto de las nuevas tablas de supervivencia aprobadas. El resultado negativo en la cuenta técnica de vida no se vio compensado por el resultado positivo de la cuenta técnica de no vida, la cual, si experimentó un crecimiento debido a que por las restricciones a la movilidad disminuyeron las reclamaciones en el ramo Autos, así como la mejora en la siniestralidad por este mismo motivo. Para 2021 se produjo el efecto contrario, sin embargo, el resultado técnico global refleja un incremento para este año.

Por otra parte, Reale Seguros, Linea Directa y Zurich Insurance, al ser compañías de no vida experimentaron una caída para el año 2021, dada por el impacto que ha supuesto el fin de las restricciones y la vuelta a la movilidad previa a la pandemia. Zurich en su caso para los 3 años ha experimentado resultados técnicos negativos debido a diferentes circunstancias como son los siniestros relacionados con la meteorología, un aumento del volumen de grandes siniestros y un menor nivel de evolución favorable del valor de los siniestros de años anteriores.

En conclusión, y tras analizar las distintas empresas y sus resultados, tanto los beneficios como el resultado técnico, vemos que han sabido hacer frente a la situación de pandemia, adaptándose y estableciendo medidas de contingencia para asegurar la continuidad del negocio. Además, observamos que en el mayor de los casos la evolución es favorable, pese a que algunas de las compañías experimentaron caídas respecto al año previo 2020, estas caídas no resultaron significativas, y por otro lado igualaban la situación previa a la pandemia, es decir 2019. Finalmente, podemos esperar que el nuevo escenario que se presenta en lo que respecta a la pandemia, no va a condicionar la situación de Solvencia de las compañías analizadas.

EY | Building a better working world

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

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

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

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

© 2022 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

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



> Jose Manuel Sánchez López

Manager Consultoría Actuarial

Móvil: (+34) 649 623 139

E-mail: Jose.Manuel.Sanchez.Lopez@es.ey.com



> Rafael Jarrín Moreno

Senior Consultoría Actuarial

Móvil: (+34) 650 496 673

E-mail: Rafael.JarrinMoreno@es.ey.com