



# 2019

---

Presentación 9M2019  
Grupo Catalana Occidente

---

---

# Índice

- 01 Claves del periodo**
- 02 Información 9M2019**
  - Cuenta de resultados
  - Capital, inversiones y solvencia
- 03 Calendario y anexos**



Descárgate nuestra App



@gco\_news

Presentación basada en los datos del informe trimestral 9M2019 publicado el 31/10/2019

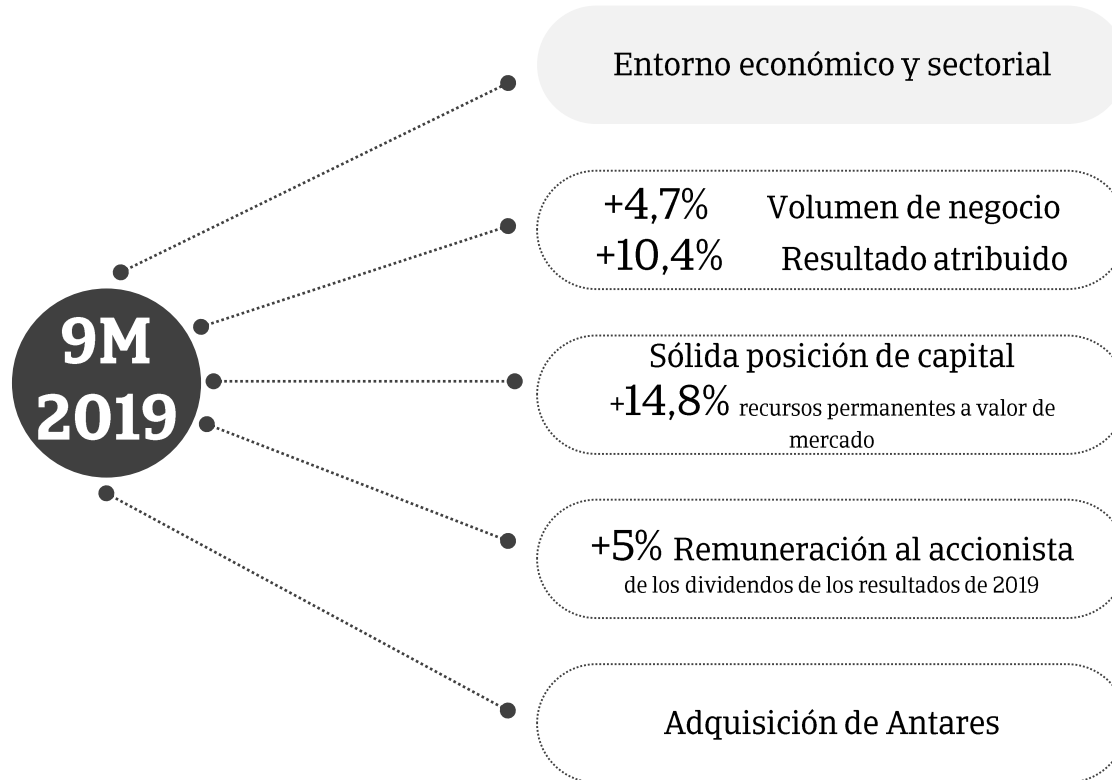
# 01

---

## Claves del periodo

A cierre del tercer trimestre de 2019 el Grupo consigue aumentar la facturación, el resultado y el capital

## Favorable comportamiento en las principales magnitudes



## Entorno económico global

Revisión a la baja del crecimiento esperado en 2019 al 3,0% (-0,2p.p) y en 2020 al 3,4% (-0,1p.p).  
 Deterioro generalizado de indicadores económicos.  
 Guerra comercial entre EE.UU. y China, principal amenaza para el desarrollo mundial

### Global

PIB +3,6% 18 +3,0% 19e +3,4% 20e  
 Inflación +3,3% 18 +3,3% 19e

### Estados Unidos

PIB +2,9% 18 +2,4% 19e +2,1% 20e  
 Inflación +2,4% 18 +1,8% 19e

### Latam

PIB +1,0% 18 +0,2% 19e +1,8% 20e  
 Inflación +6,2% 18 +7,2% 19e

### Eurozona

PIB +1,9% 18 +1,2% 19e +1,4% 20e  
 Inflación +1,8% 18 +1,2% 19e

### España

PIB +2,6% 18 +2,2% 19e +1,8% 20e  
 Inflación +1,7% 18 +0,7% 19e

### Economías emergentes y en desarrollo de Asia

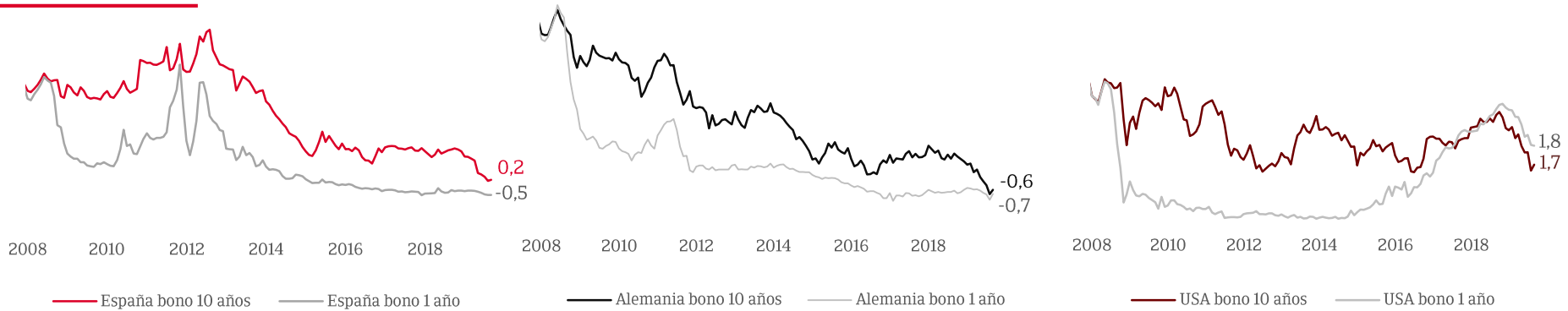
PIB +6,4% 18 +5,9% 19e +6,0% 20e  
 Inflación +2,6% 18 +2,7% 19e

Fuente: Fondo monetario internacional. Última revisión octubre 2019

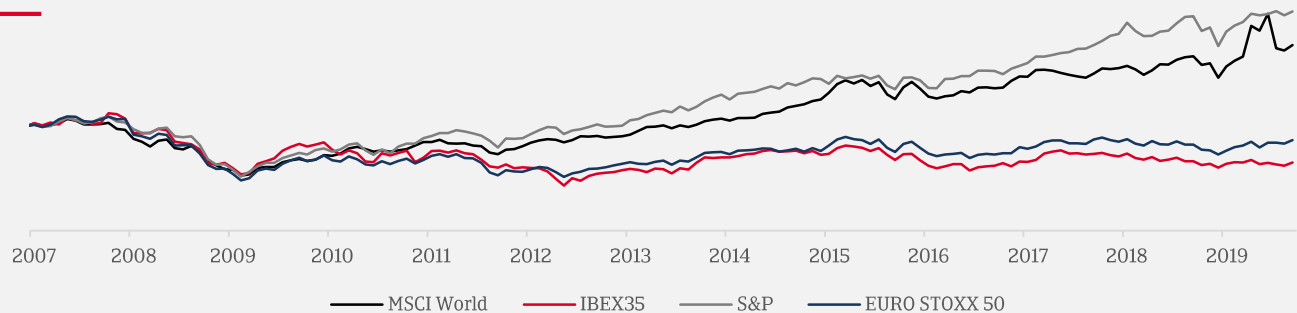
## Mercados financieros

Política monetaria menos acomodaticia y volatilidad en los mercados por temor a un giro proteccionista a nivel global y tensiones geopolíticas

### Tipos de interés



### Bolsas



#### Revalorización 2018 - YTD

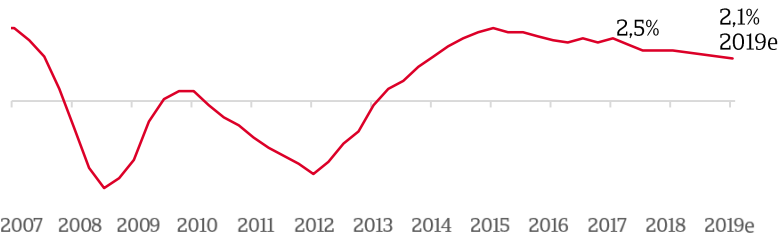
S&P	21,3%
MSCI World	18,9%
Euro Stoxx 50	18,7%
Ibex 35	8,3%

Fuente: Bloomberg. Actualizado octubre 2019

# Situación en España

Sólidos fundamentales en España, con reconocimiento de las agencias de rating

## % del PIB



2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019e

Fuente: Fondo monetario internacional

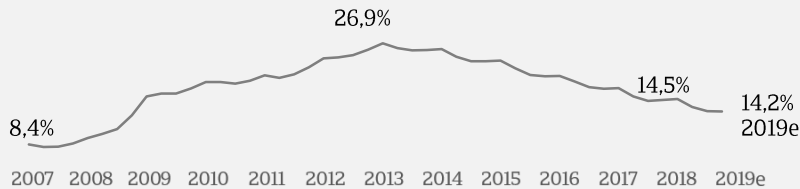
## % Demanda interna



2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019e

Fuente: BBVA Research

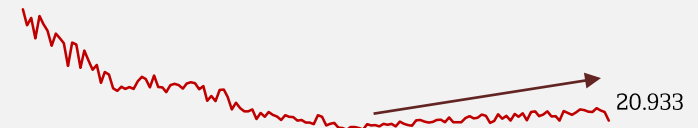
## % Tasa de paro



2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019e

Fuente: Instituto nacional de estadísticas

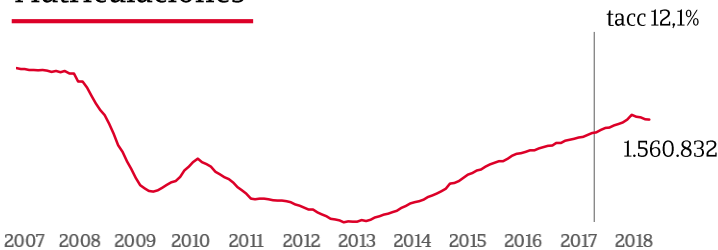
## Número hipotecas



2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

Fuente: Instituto nacional de estadísticas

## Matriculaciones

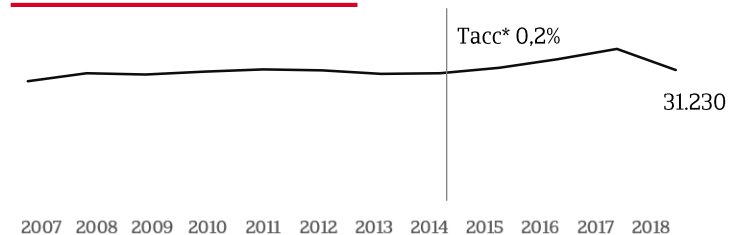


2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

Fuente: Asociación española de fabricantes de automóviles y camiones

\* Tasa anual de crecimiento compuesto

## Parque de automóviles



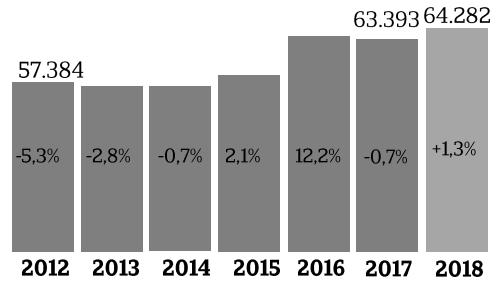
2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

Fuente: Dirección general de tráfico

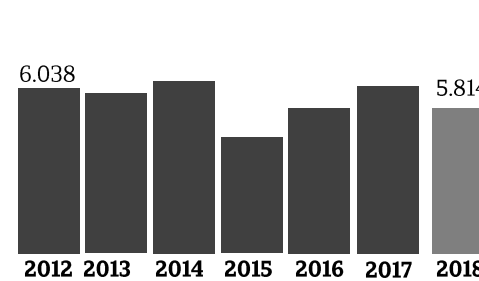
## El sector asegurador en España

Mantiene el crecimiento en no vida y sigue presionado en vida ahorro

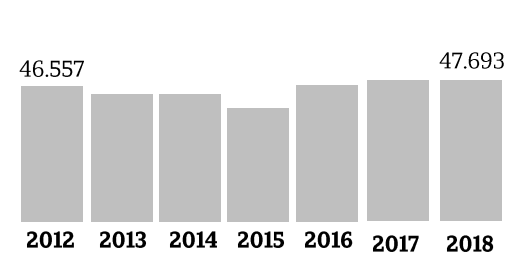
### Primas (M€)



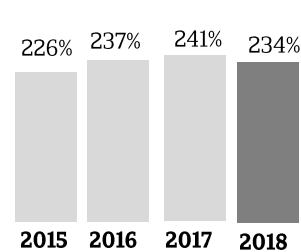
### Resultado cuenta técnica (resultado técnico + resultado financiero)



### Empleados



### % solvencia II



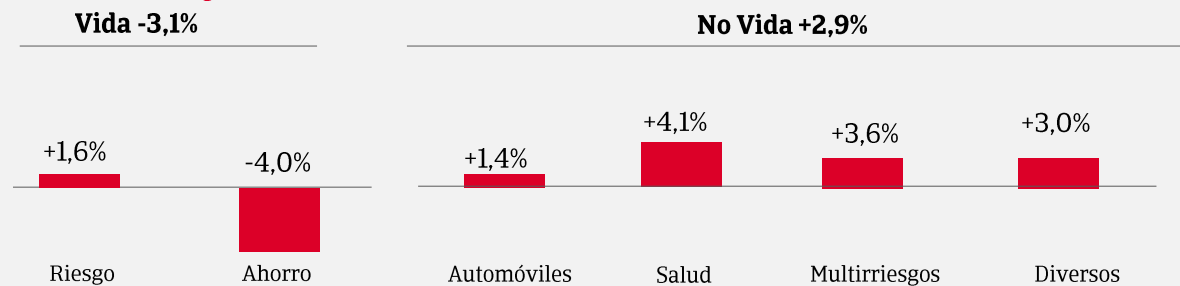
### Estabilidad en los resultados

ROE  
**13,0%** -1,2 p.p

Ratio combinado  
**91,4%** -2,4 p.p

Automóviles	96,0%
Multirriesgos	95,8%
Salud	92,7%

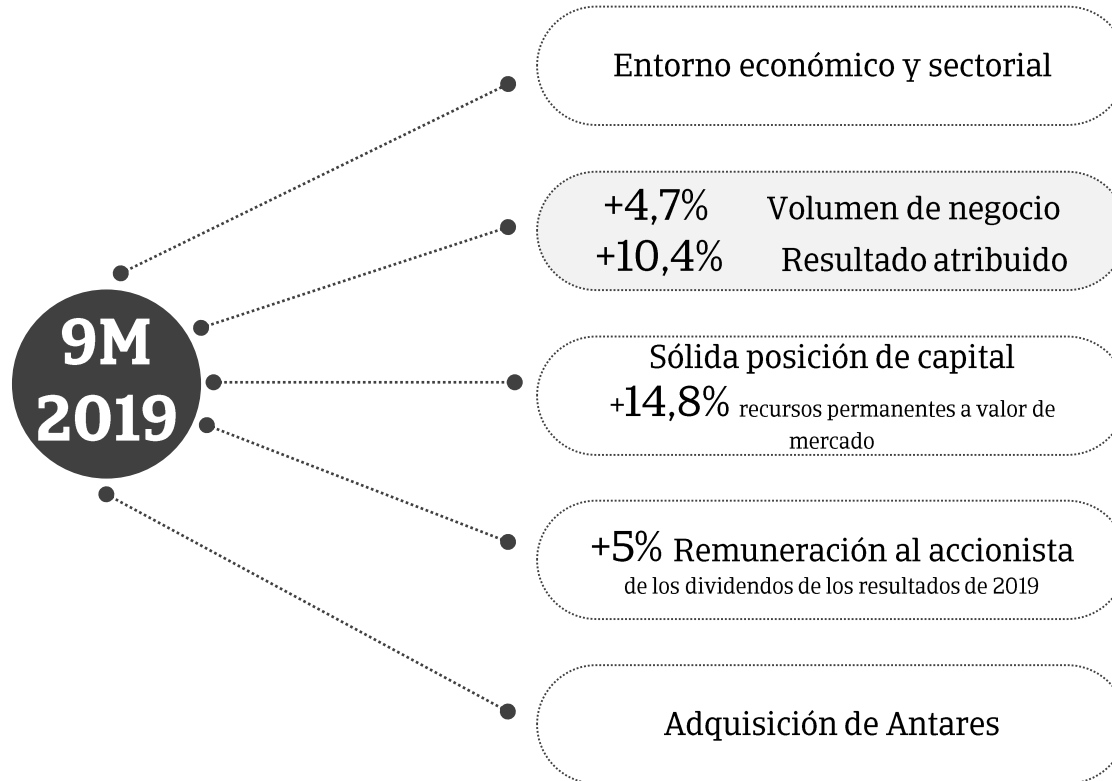
### Primas sector asegurador 9M2019: +0,2%



Fuente: ICEA octubre 2019



## Favorable comportamiento en las principales magnitudes



## Grupo Catalana Occidente en 9M2019

(cifras en millones de euros)

<b>Ingresos</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>
Negocio tradicional	1.881,3	1.931,1	2,6%
Primas recurrentes	1.656,0	1.703,1	2,8%
Primas únicas vida	225,3	228,0	1,2%
Negocio del seguro de crédito	1.391,3	1.494,9	7,4%
<b>Volumen de negocio</b>	<b>3.272,6</b>	<b>3.426,0</b>	<b>4,7%</b>

**+4,7%**

Volumen de negocio

(cifras en millones de euros)

<b>Resultados</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>
Resultado recurrente del negocio tradicional	164,0	176,2	7,4%
Resultado recurrente del negocio seguro de crédito	153,2	179,0	16,8%
Resultado no recurrente	-12,3	-17,8	
<b>Resultado consolidado</b>	<b>304,8</b>	<b>337,4</b>	<b>10,7%</b>
<b>Resultado atribuido</b>	<b>278,2</b>	<b>307,2</b>	<b>10,4%</b>

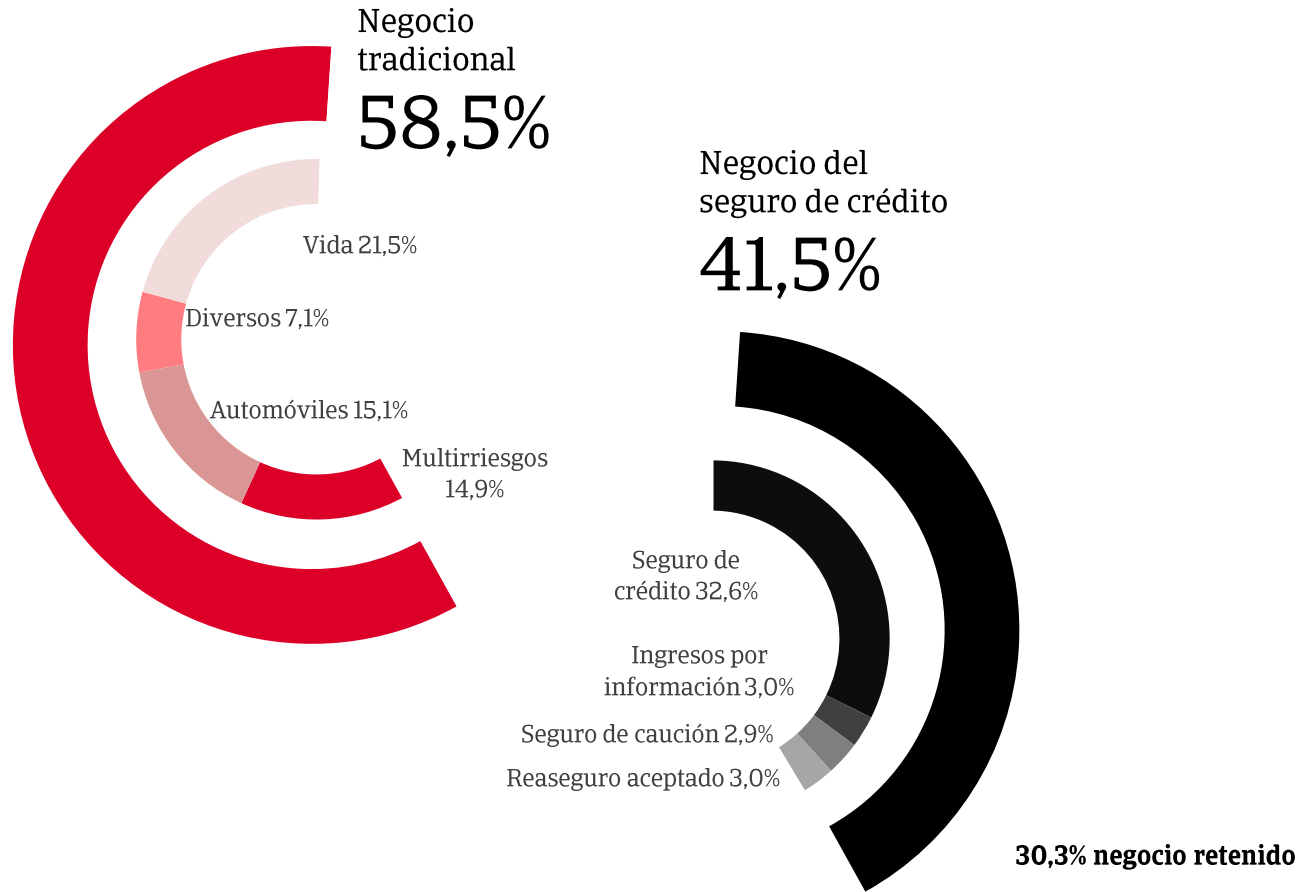
**307,2 M€**

**+10,4%**

Resultado atribuido

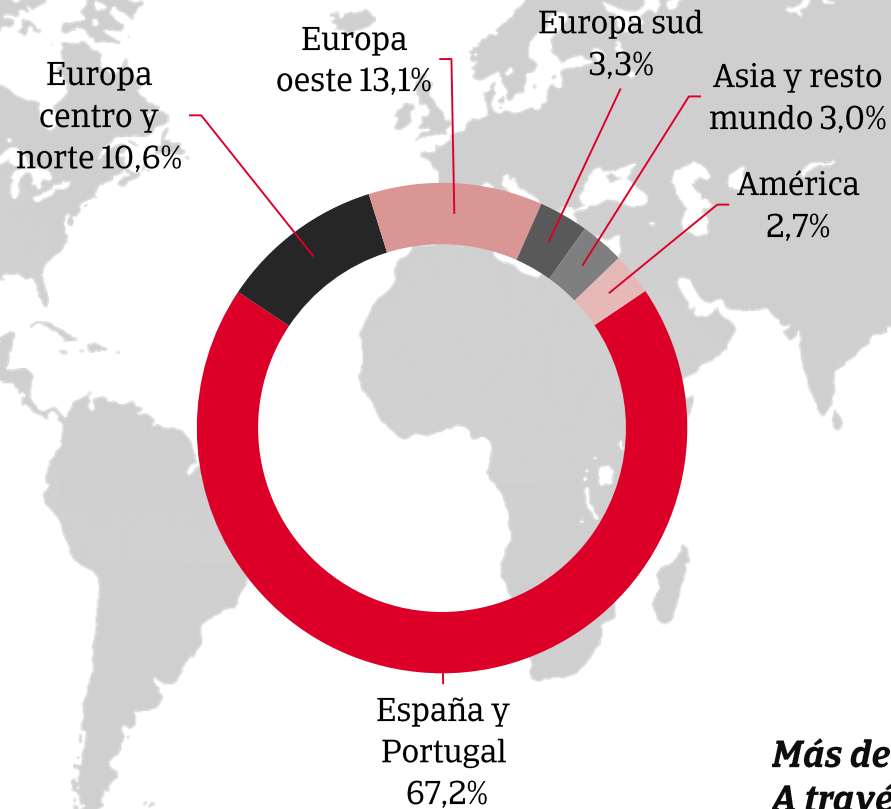
## Diversificación Grupo Catalana Occidente 12M2018

Cartera equilibrada, oferta completa



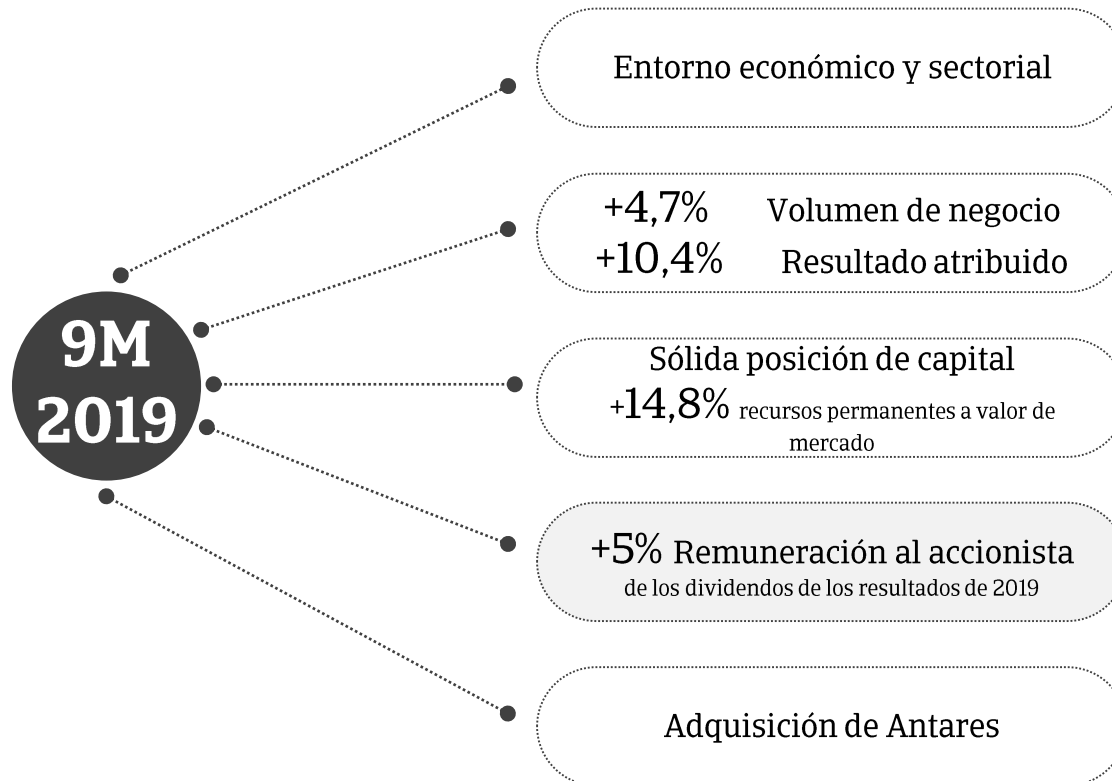
## Presencia global

En más de 50 países



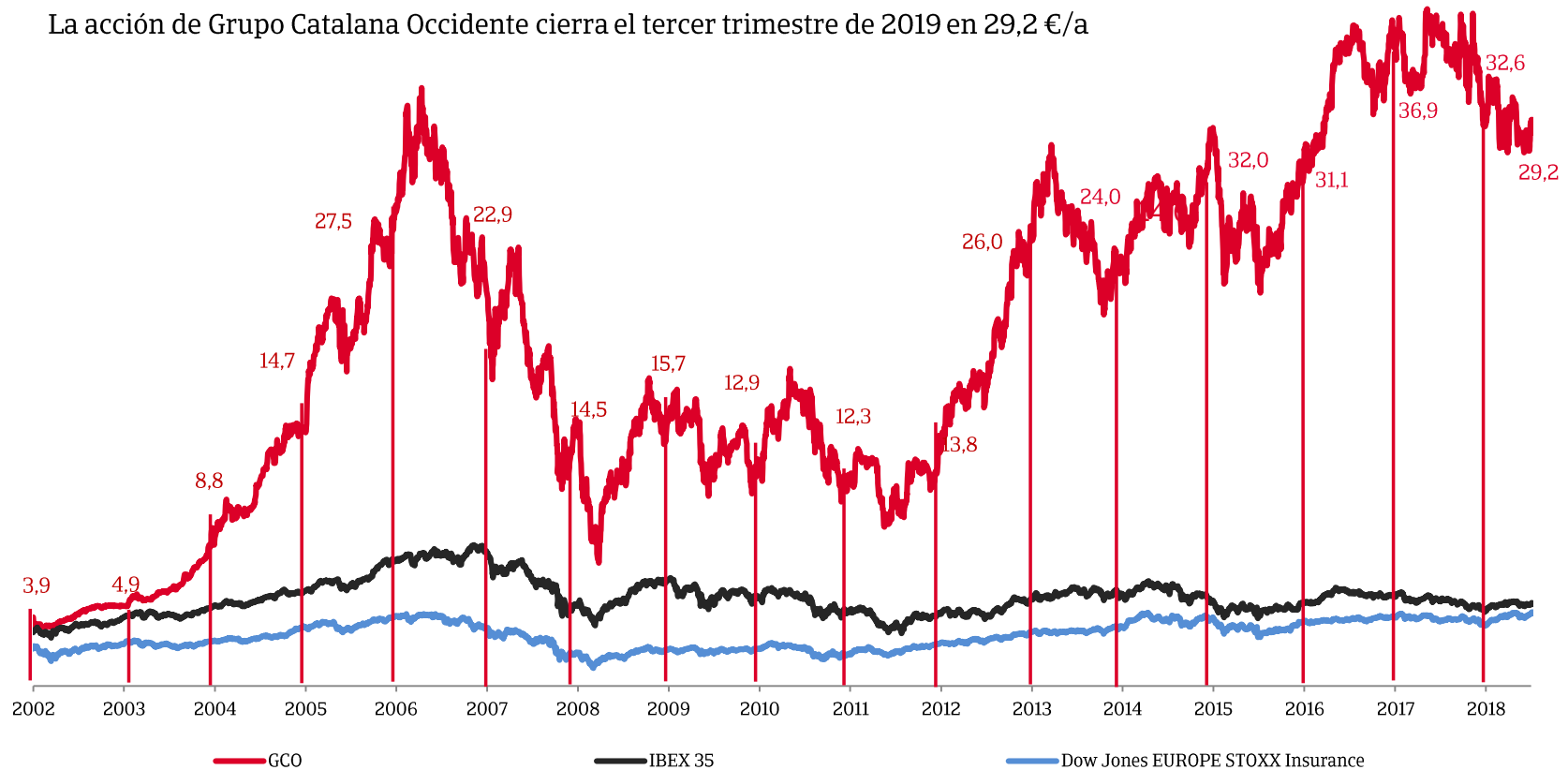
**Más de 1.600 oficinas**  
**A través de 17.600 mediadores**  
**Más de 7.350 empleados**

## Favorable comportamiento en las principales magnitudes



## Evolución de la cotización

La acción de Grupo Catalana Occidente cierra el tercer trimestre de 2019 en 29,2 €/a

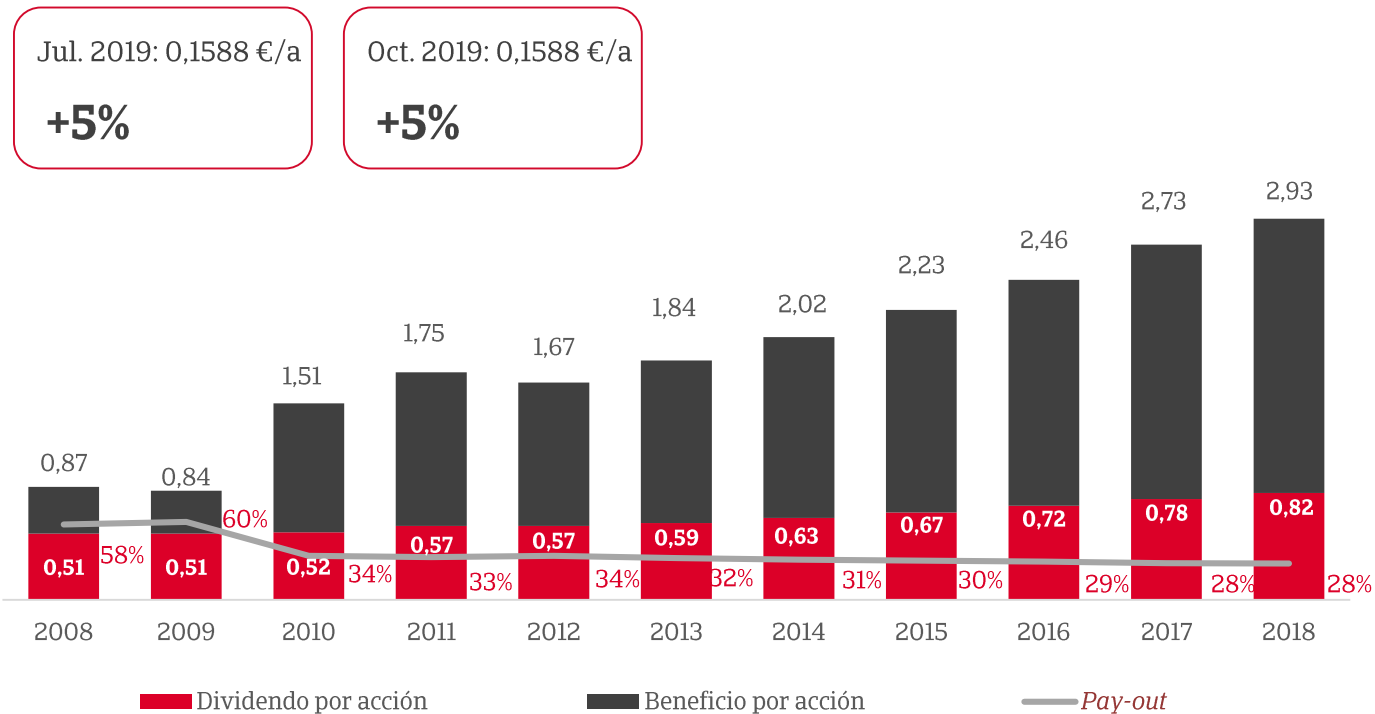


<b>Rentabilidad (YTD)</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>TACC 2002 - 9M19</b>
GCO	-11,75%	-10,58%	12,42%
Ibex 35	-14,97%	8,25%	2,43%
EuroStoxx Insurance	-10,05%	16,50%	3,75%

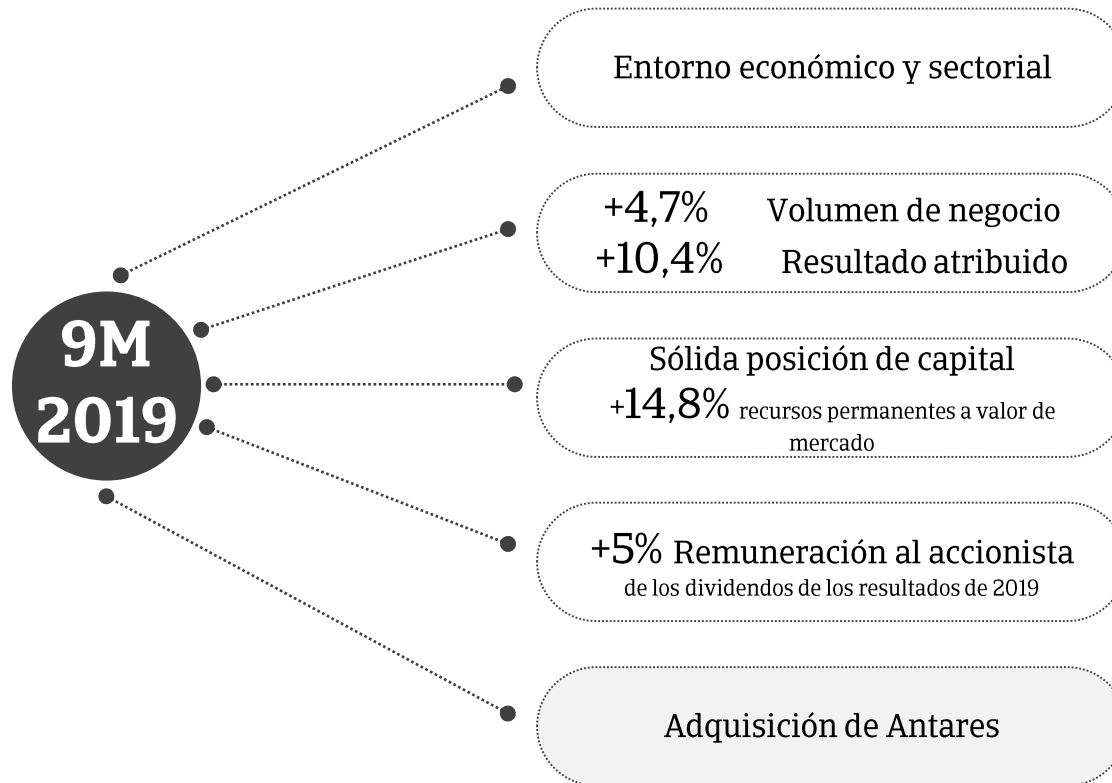
\* Tasa anual de crecimiento compuesto

## Aumento del 5% de los dividendos a cuenta de resultados 2019

En los últimos 10 años, Grupo Catalana Occidente ha mantenido una política creciente de dividendos



## Favorable comportamiento en las principales magnitudes



 Ver anexos



# 02

---

## Información 9M2019

El Grupo cierra el tercer trimestre de 2019 con un favorable comportamiento de sus principales magnitudes mejorando en resultados, ingresos y capital.

# 02

---

## **Cuenta de resultados**

### **Negocio tradicional**

Negocio seguro de crédito

Capital, inversiones y solvencia

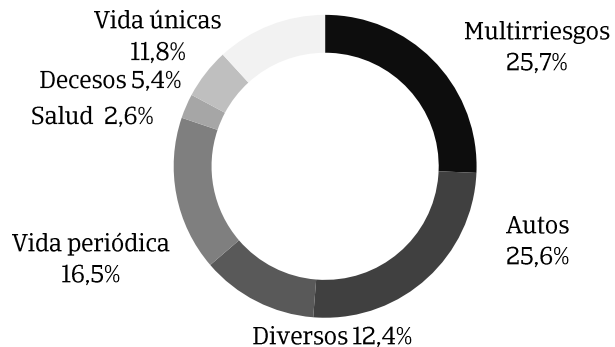
## Negocio tradicional

**+2,8%** 1.703,1M€  
Primas recurrentes

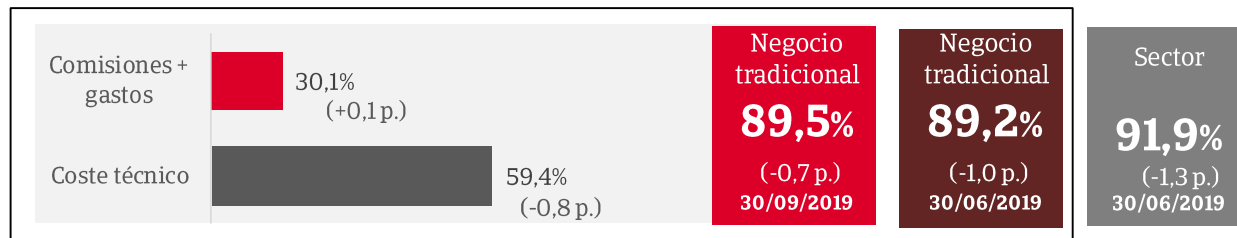
**+6,2%** 172,7M€  
Resultado técnico

**+7,4%** 176,2M€  
Resultado recurrente

### Distribución negocio tradicional



### Ratio combinado



## Negocio tradicional. Multirriesgos



Primas  
facturadas  
**+2,3%**

Ratio  
combinado  
**87,9%**

(cifras en millones de euros)

<b>Multirriesgos</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% var. 18-19</b>	<b>12M2018</b>
<b>Primas facturadas</b>	<b>485,2</b>	<b>496,2</b>	<b>2,3%</b>	<b>645,9</b>
% Coste técnico	55,2%	53,8%	-1,4	55,8%
% Comisiones	20,6%	20,9%	0,3	20,7%
% Gastos	13,2%	13,2%	0,0	13,4%
<b>% Ratio combinado</b>	<b>89,0%</b>	<b>87,9%</b>	<b>-1,1</b>	<b>89,9%</b>
<b>Resultado técnico después de gastos</b>	<b>52,4</b>	<b>58,9</b>	<b>12,4%</b>	<b>64,5</b>
% s/primas adquiridas	11,0%	12,1%		10,1%
Primas adquiridas	477,6	487,0	2,0%	638,7

## Negocio tradicional. Automóviles



Primas  
facturadas  
**+0,3%**

Ratio  
combinado  
**93,5%**

(cifras en millones de euros)

<b>Automóviles</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% var. 18-19</b>	<b>12M2018</b>
<b>Primas facturadas</b>	<b>492,0</b>	<b>493,6</b>	<b>0,3%</b>	<b>654,3</b>
% Coste técnico	70,3%	69,4%	-0,9	71,3%
% Comisiones	11,0%	11,1%	0,2	11,0%
% Gastos	12,9%	13,0%	0,1	13,0%
<b>% Ratio combinado</b>	<b>94,2%</b>	<b>93,5%</b>	<b>-0,7</b>	<b>95,3%</b>
<b>Resultado técnico después de gastos</b>	<b>28,4</b>	<b>31,7</b>	<b>11,8%</b>	<b>30,9</b>
% s/primas adquiridas	5,8%	6,5%		4,7%
Primas adquiridas	491,5	488,1	-0,7%	657,2

## Negocio tradicional. Diversos



Primas  
facturadas  
**+1,8%**

Ratio  
combinado  
**84,5%**

(cifras en millones de euros)

<b>Diversos</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% var. 18-19</b>	<b>12M2018</b>
<b>Primas facturadas</b>	<b>236,2</b>	<b>240,4</b>	<b>1,8%</b>	<b>308,4</b>
% Coste técnico	48,8%	50,1%	1,3	50,2%
% Comisiones	21,1%	20,4%	-0,7	20,8%
% Gastos	14,0%	14,0%	0,0	14,1%
<b>% Ratio combinado</b>	<b>83,9%</b>	<b>84,5%</b>	<b>0,6</b>	<b>85,2%</b>
<b>Resultado técnico después de gastos</b>	<b>36,5</b>	<b>36,3</b>	<b>-0,4%</b>	<b>45,3</b>
% s/primas adquiridas	16,0%	15,5%		14,8%
Primas adquiridas	227,2	233,7	2,9%	305,2

## Negocio tradicional. Vida



Primas  
Facturadas  
**+4,9%**

(cifras en millones de euros)

<b>Vida</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% var. 18-19</b>	<b>12M2018</b>
<b>Facturación de seguros de vida</b>	<b>667,9</b>	<b>700,9</b>	<b>4,9%</b>	<b>932,6</b>
Salud	42,1	50,6	20,2%	57,6
Decesos	100,3	103,9	3,6%	133,7
Primas periódicas	300,2	318,4	6,1%	400,6
Primas únicas	225,3	228,0	1,2%	340,7
Aportaciones a planes de pensiones	36,1	40,9	13,3%	61,2
Aportaciones netas a fondos inversión	3,1	2,2	-29,0%	4,3
<b>Resultado técnico después de gastos</b>	<b>45,4</b>	<b>45,8</b>	<b>1,0%</b>	<b>60,5</b>
<i>% s/primas adquiridas</i>	<i>6,8%</i>	<i>5,9%</i>		<i>6,5%</i>
Primas adquiridas	666,7	772,4	15,9%	930,1

## Negocio tradicional

(cifras en millones de euros)

<b>Negocio tradicional</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% var. 18 -19</b>	<b>12M2018</b>
<b>Primas facturadas</b>	<b>1.881,3</b>	<b>1.931,1</b>	<b>2,6%</b>	2.541,2
Primas ex-únicas de vida	1.656,0	1.703,1	2,8%	2.200,5
<b>Resultado técnico después de gastos</b>	<b>162,6</b>	<b>172,7</b>	<b>6,2%</b>	201,2
<i>% s/primas adquiridas</i>	<i>8,7%</i>	<i>8,7%</i>		<i>7,9%</i>
<b>Resultado financiero</b>	<b>59,5</b>	<b>56,8</b>	<b>-4,5%</b>	74,1
<i>% s/primas adquiridas</i>	<i>3,2%</i>	<i>2,9%</i>		<i>2,9%</i>
Resultado no técnico	-12,2	-12,0		-20,4
Act. complementaria N. funerario	2,0	1,9		2,4
Impuesto sobre sociedades	-48,0	-43,3		-61,5
<b>Resultado recurrente</b>	<b>164,0</b>	<b>176,2</b>	<b>7,4%</b>	<b>195,7</b>
<b>Resultado no recurrente</b>	<b>-8,1</b>	<b>-10,0</b>		<b>-4,6</b>
<b>Resultado total</b>	<b>155,9</b>	<b>166,2</b>	<b>6,6%</b>	<b>191,1</b>
Primas adquiridas	<b>1.862,9</b>	<b>1.981,2</b>	<b>6,4%</b>	<b>2.531,2</b>

 Ver anexos: gastos, resultado financiero y no recurrente



# 02

---

## **Cuenta de resultados**

Negocio tradicional

**Negocio seguro de crédito**

Capital, inversiones y solvencia

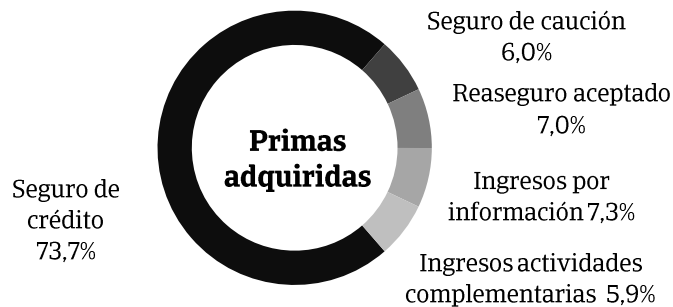
## Negocio seguro de crédito

**+7,3%** 1.315,1M€  
Primas adquiridas

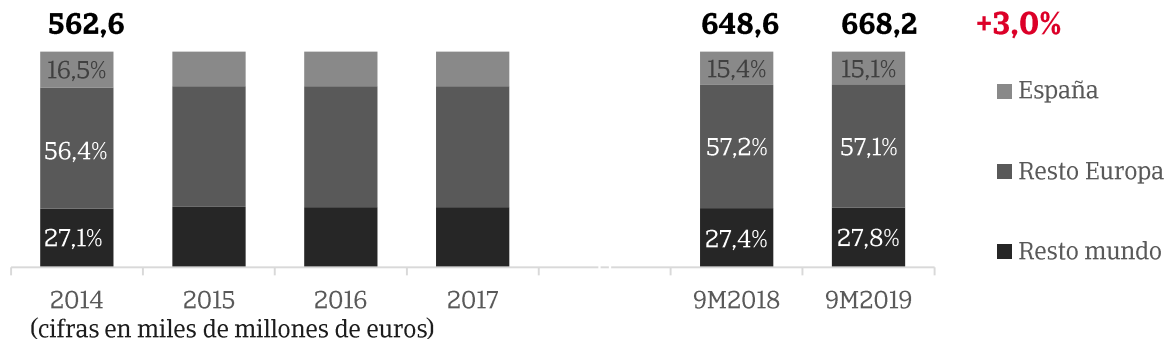
**+7,5%** 222,2M€  
Resultado técnico neto

**+16,8%** 179,0M€  
Resultado recurrente

### Distribución negocio seguro de crédito



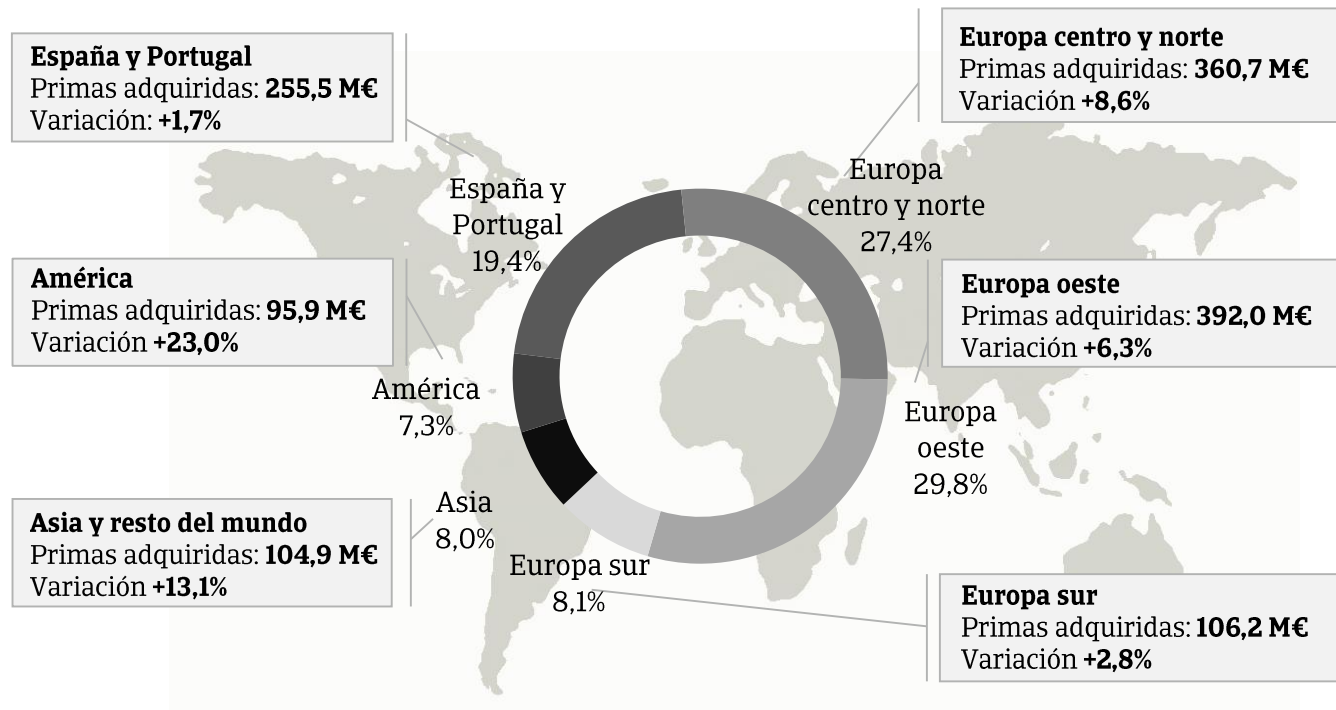
### Evolución de la exposición al riesgo (TPE)



## Negocio seguro de crédito

1.315,1M€ +7,3%

Primas adquiridas

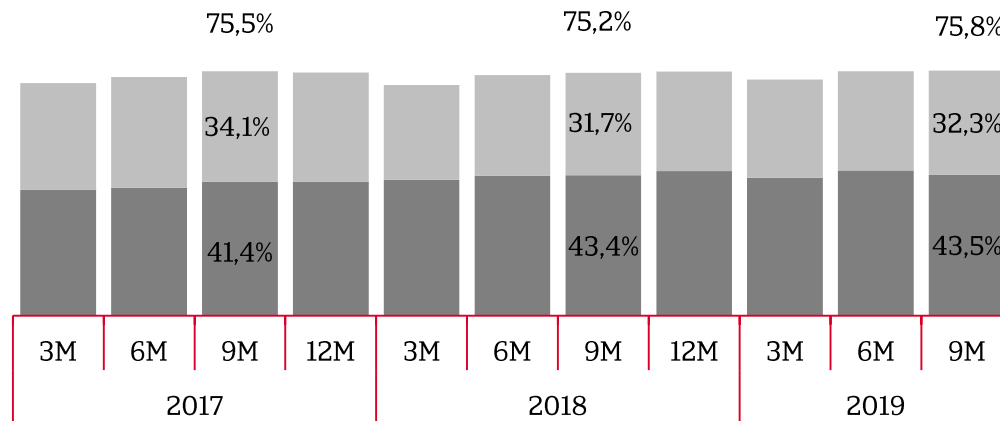


1.426,2M€ +7,0%

Primas adquiridas y servicios información

## Negocio seguro de crédito

### Evolución del ratio combinado neto



Ratio  
combinado  
**75,8%**

■ Coste técnico ■ Comisiones + gastos neto

## Negocio seguro de crédito

(cifras en millones de euros)

<b>Negocio seguro de crédito</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% var. 18 -19</b>	<b>12M2018</b>
Primas adquiridas	1.226,2	1.315,1	7,3%	1648,5
Ingresos de información	106,7	111,1	4,1%	132,5
<b>Total ingresos</b>	<b>1.332,9</b>	<b>1.426,2</b>	<b>7,0%</b>	<b>1.781,0</b>
Resultado técnico después gastos	<b>294,2</b>	<b>302,0</b>	<b>2,7%</b>	<b>377,6</b>
<i>% s/ingresos</i>	22,1%	21,2%		21,2%
Resultado de reaseguro	-87,5	-79,8	-8,8%	-105,6
<i>Ratio cesión del reaseguro</i>	40,0%	38,0%		40,0%
Resultado técnico neto	<b>206,7</b>	<b>222,2</b>	<b>7,5%</b>	271,9
<i>% s/ingresos</i>	15,5%	15,6%		15,3%
Resultado financiero	<b>6,1</b>	<b>11,8</b>	<b>93,4%</b>	9,2
<i>% s/ingresos</i>	0,5%	0,9%		0,5%
Resultado act. complementarias	<b>0,3</b>	<b>4,7</b>		3,8
Impuesto sobre sociedades	-54,6	-55,4	1,5%	-76,6
Ajustes	-5,3	-4,3		-7,4
<b>Resultado recurrente</b>	<b>153,2</b>	<b>179,0</b>	<b>16,8%</b>	<b>200,9</b>
<b>Resultado no recurrente</b>	<b>-4,2</b>	<b>-7,8</b>		<b>-5,7</b>
<b>Resultado total del negocio</b>	<b>149,0</b>	<b>171,2</b>	<b>14,9%</b>	<b>195,2</b>

# 02

---

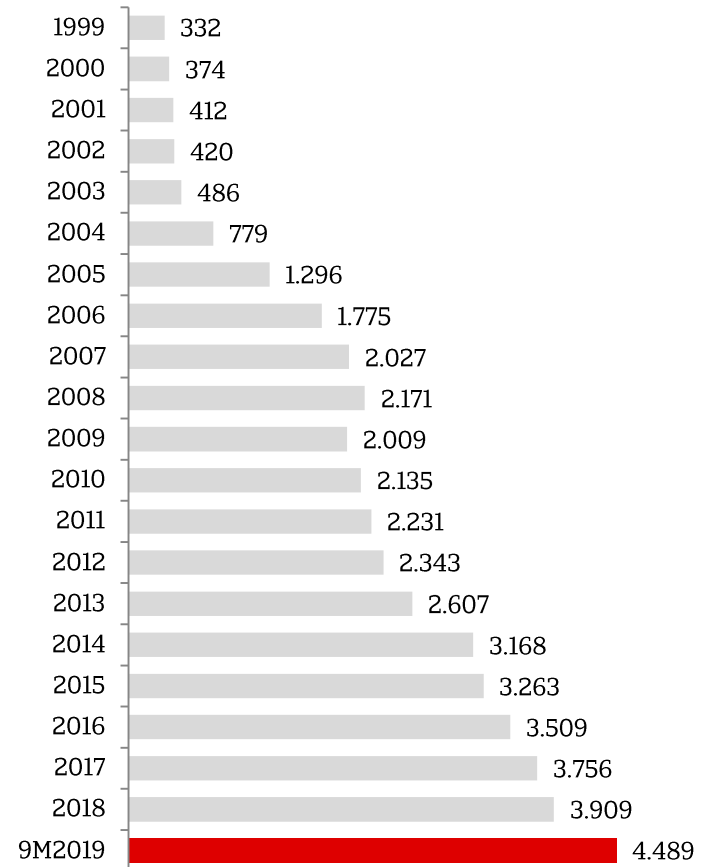
Cuenta de resultados  
Negocio tradicional  
Negocio seguro de crédito  
**Capital, inversiones y solvencia**

## Fortaleza financiera

A cierre del tercer trimestre de 2019 el capital del Grupo ha aumentado un 14,8% apoyado en la mejora de los resultados y de la positiva evolución de los mercados financieros.

(cifras en millones de euros)

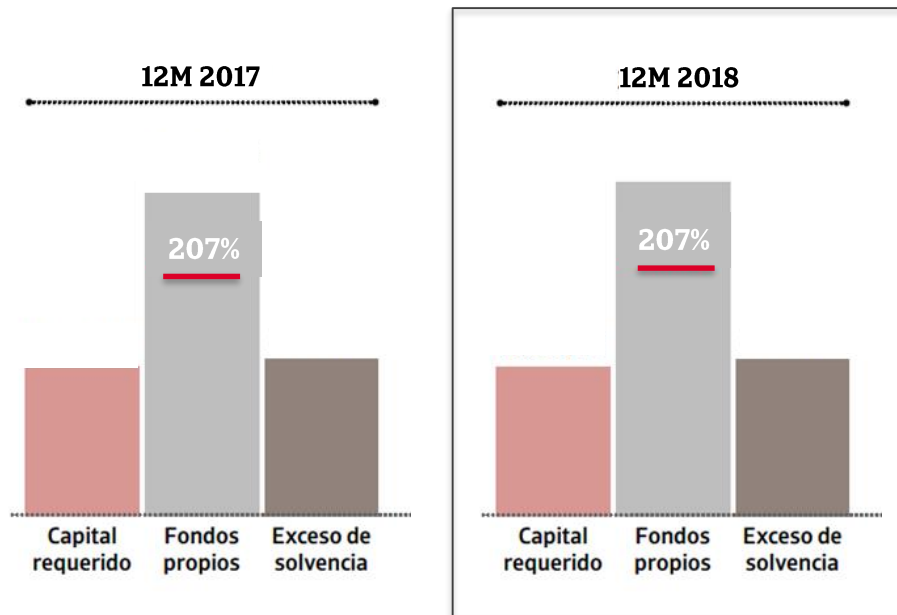
<b>Recursos permanentes a 31/12/2018</b>	<b>3.404,5</b>
<b>Recursos permanentes valor mercado 31/12/2018</b>	<b>3.908,7</b>
<hr/>	
<b>Patrimonio neto a 01/01/2019</b>	<b>3.204,1</b>
(+) Resultados consolidados	337,4
(+) Dividendos pagados	-100,5
(+) Variación de ajustes por valoración	370,5
(+) Otras variaciones	-30,3
<b>Total movimientos</b>	<b>577,1</b>
<b>Total patrimonio neto a 30/09/2019</b>	<b>3.781,2</b>
Deuda subordinada	200,5
<b>Recursos permanentes a 30/09/2019</b>	<b>3.981,7</b>
Plusvalías no recogidas en balance (inmuebles)	507,3
<b>Recursos permanentes valor mercado 30/09/2019</b>	<b>4.489,0</b>



**+14,8%**

## Sólida posición de solvencia: 207% a cierre de 2018

Grupo Catalana Occidente tiene una posición financiera y de solvencia sólida para resistir situaciones adversas



El ratio de solvencia II se mantiene en entornos del 160%, incluso en escenarios adversos.

Los fondos propios son de elevada calidad (93,6% de tier1).

\* Dato sin transitoria de provisiones técnicas y con modelo interno parcial.



Presentación del informe sobre la situación financiera y de solvencia  
Abril: entidades Grupo  
Junio: Grupo Catalana Occidente



## Calificación crediticia

El rating de “a+” refleja la solidez del balance, el buen modelo de negocio, los excelentes resultados operativos y la apropiada capitalización del Grupo gracias a la generación interna de capital de las entidades

**“a+”**

A.M. Best entidades operativas del Grupo

Destaca la prudencia en la suscripción, que se refleja en una positiva trayectoria de resultados operativos, con un excelente ratio combinado y un elevado retorno sobre el capital (ROE)

**“A2”**

Moody’s entidades operativa del negocio de seguro de crédito

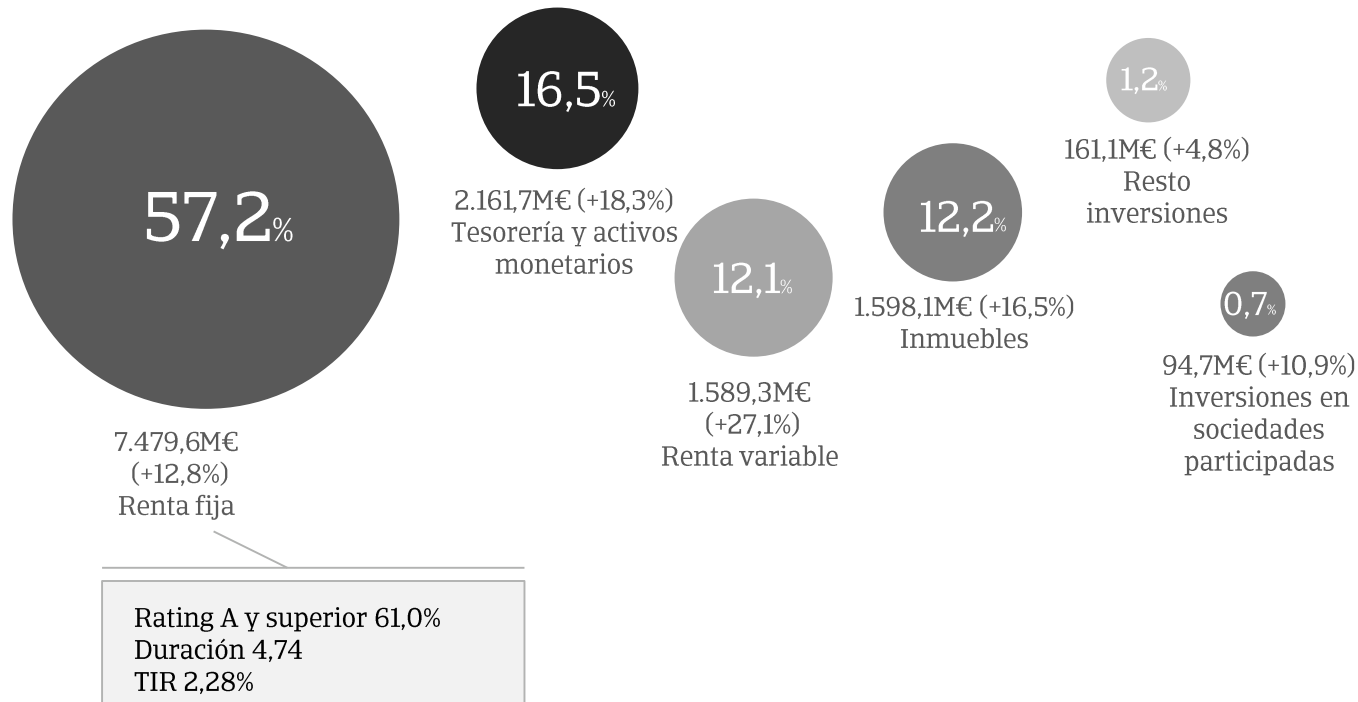
Destaca la fuerte posición competitiva, la sólida capitalización, el bajo apalancamiento financiero y la conservadora cartera de inversiones.

## Inversiones

El Grupo invierte en activos tradicionales a través de una gestión prudente y diversificada

### 14.347,3 M€

(+16,4% respecto a los fondos administrados al cierre de 2018)



# 03

---

## Calendario y anexos

## Calendario

## Relaciones con analistas e inversores

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	<b>28</b> Resultados <b>12M2018</b>		<b>25</b> Resultados <b>9M2019</b>			<b>25</b> Resultados <b>9M2019</b>			<b>31</b> Resultados <b>9M2019</b>		
		<b>1</b> Presentación Resultados <b>12M2018</b> <b>11.00</b>	<b>26</b> Presentación Resultados <b>9M2019</b> <b>11.00</b>			<b>25</b> Presentación Resultados <b>9M2019</b> <b>16.30</b>			<b>31</b> Presentación Resultados <b>9M2019</b> <b>16.30</b>		
			<b>25</b> Junta General de accionistas <b>2018</b>								
	Dividendo a cuenta <b>2018</b>			Dividendo comple- mentario <b>2018</b>		Dividendo a cuenta <b>2019</b>			Dividendo a cuenta <b>2019</b>		

### Contacto

Email: [analistas@catalanaoccidente.com](mailto:analistas@catalanaoccidente.com)

Teléfono: +34935820518

<https://www.grupocatalanaoccidente.com/accionistas-e-inversores>



@gco\_news

## Cuenta de resultados

(cifras en millones de euros)

	9M 2018	9M 2019	% Var. 18 -19	12M 2018
Primas facturadas	3.165,9	3.314,9	4,7%	4.212,6
Ingresos por información	106,7	111,1	4,1%	132,5
<b>Volumen de negocio</b>	<b>3.272,6</b>	<b>3.426,0</b>	<b>4,7%</b>	<b>4.345,2</b>
Coste técnico	1.895,6	2.026,8	6,9%	2.584,7
% s/ total ingresos por seguros	59,3%	59,5%		60,0%
Comisiones	396,8	418,7	5,5%	532,8
% s/ total ingresos por seguros	12,4%	12,3%		12,4%
Gastos	535,6	570,1	6,4%	726,6
% s/ total ingresos por seguros	16,8%	16,7%		16,9%
<b>Resultado técnico</b>	<b>367,3</b>	<b>391,3</b>	<b>6,5%</b>	<b>467,3</b>
% s/ total ingresos por seguros	11,5%	11,5%		10,8%
Resultado financiero	55,7	55,8	0,2%	80,1
% s/ total ingresos por seguros	1,7%	1,6%		1,9%
Resultado cuenta no técnica no financiera	-20,5	-21,5	4,9%	-31,0
% s/ total ingresos por seguros	-0,6%	-0,6%		-0,7%
Resultado act. Complemt. seguro crédito y negocio funerario	2,3	6,6	187,0%	6,4
% s/ total ingresos por seguros	0,1%	0,2%		0,1%
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>404,9</b>	<b>432,2</b>	<b>6,7%</b>	<b>522,8</b>
% s/ total ingresos por seguros	12,7%	12,7%		12,1%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>304,8</b>	<b>337,4</b>	<b>10,7%</b>	<b>386,4</b>
Resultado atribuido a minoritarios	26,7	30,2	13,1%	34,3
<b>Resultado atribuido</b>	<b>278,2</b>	<b>307,2</b>	<b>10,4%</b>	<b>352,1</b>
% s/ total ingresos por seguros	8,7%	9,0%		8,2%
<b>Total ingresos por seguros *</b>	<b>3.195,2</b>	<b>3.407,0</b>	<b>6,6%</b>	<b>4.311,4</b>

## Negocio seguro de crédito

(cifras en millones de euros)

<b>Ingresos</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>	<b>12M 2018</b>
<b>Primas adquiridas (M€)</b>	<b>1.226,1</b>	<b>1.315,06</b>	<b>7,3%</b>	<b>1.648,5</b>
Seguro de crédito	1.035,1	1.117,2	7,9%	1.397,2
Seguro de caución	88,7	91,4	3,1%	119,9
Reaseguro aceptado	102,4	106,4	4,0%	131,4
<b>Ingresos por información</b>	<b>106,7</b>	<b>111,1</b>	<b>4,1%</b>	<b>132,5</b>
<b>Total ingresos por seguros</b>	<b>1.332,9</b>	<b>1.426,2</b>	<b>7,0%</b>	<b>1781,0</b>
Activ. complementarias	88,0	89,9	2,1%	120,1
<b>Ingresos SC</b>	<b>1.420,9</b>	<b>1.516,0</b>	<b>6,7%</b>	<b>1.901,1</b>
<b>Primas facturadas</b>	<b>1.284,6</b>	<b>1.383,8</b>	<b>7,7%</b>	<b>1.671,4</b>

## Evolución del ratio combinado neto

<b>Desglose ratio combinado</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>	<b>12M 2018</b>
% Coste técnico bruto	43,1%	43,3%	0,2	43,7%
% Comisiones + gastos bruto	34,8%	35,6%	0,8	35,1%
<b>% Ratio combinado bruto</b>	<b>77,9%</b>	<b>78,8%</b>	<b>0,9</b>	<b>78,8%</b>
% Coste técnico neto	43,4%	43,5%	0,1	44,7%
% Comisiones + gastos neto	31,7%	32,3%	0,6	30,8%
<b>% Ratio combinado neto</b>	<b>75,2%</b>	<b>75,8%</b>	<b>0,6</b>	<b>75,5%</b>

## Negocio seguro de crédito - TPE

(cifras en millones de euros)

Cúmulo de riesgo por país	2015	2016	2017	2018	9M2018	9M2019	% Var. 18-19	% total
España y Portugal	89.601	93.437	98.714	99.453	99.722	100.821	1,1%	15,1%
Alemania	80.398	82.783	86.430	90.599	90.508	93.047	2,8%	13,9%
Australia y Asia	79.668	79.013	84.233	92.222	92.262	94.005	1,9%	14,1%
América	65.464	71.970	73.188	75.773	73.364	78.947	7,6%	11,8%
Europa del Este	50.805	55.098	59.253	63.935	62.632	67.429	7,7%	10,1%
Reino Unido	45.782	43.794	43.537	44.989	50.043	49.547	-1,0%	7,4%
Francia	40.917	43.323	49.326	51.866	46.855	48.905	4,4%	7,3%
Italia	32.735	37.208	42.242	44.263	43.589	43.559	-0,1%	6,5%
P. Nórdicos y Bálticos	25.883	26.964	28.738	30.525	30.300	31.632	4,4%	4,7%
Países Bajos	23.914	25.268	27.636	29.650	29.661	30.487	2,8%	4,6%
Bélgica y Luxemburgo	14.662	15.708	16.701	17.285	17.267	17.177	-0,5%	2,6%
Resto del mundo	12.817	12.538	12.830	12.842	12.380	12.604	1,8%	1,9%
<b>Total</b>	<b>562.644</b>	<b>587.104</b>	<b>622.829</b>	<b>653.404</b>	<b>648.584</b>	<b>668.159</b>	<b>3,0%</b>	<b>100%</b>

## Negocio seguro de crédito - TPE

(cifras en millones de euros)

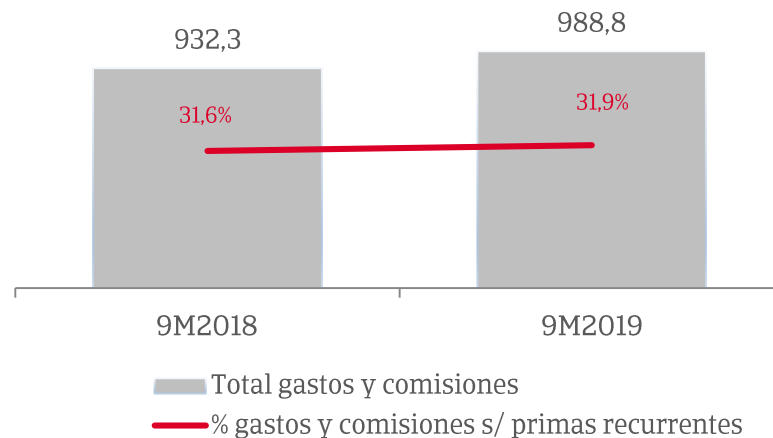
<b>Cúmulo de riesgo por sector</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>	<b>% s/ total</b>
Electrónica	69.797	70.510	74.476	77.433	84.945	86.701	2,1%	13,0%
Productos químicos	74.538	78.593	82.783	86.479	76.201	80.919	6,2%	12,1%
De consumo duraderos	60.940	65.324	68.442	69.881	69.124	70.493	2,0%	10,6%
Metales	59.888	58.855	63.419	68.424	67.621	73.071	8,1%	10,9%
Comida	52.056	55.640	58.608	63.001	62.890	63.875	1,6%	9,6%
Transporte	50.612	53.434	56.930	60.461	59.784	61.589	3,0%	9,2%
Construcción	41.147	43.133	46.896	49.773	50.045	52.049	4,0%	7,8%
Máquinas	33.902	34.734	37.137	39.972	40.240	40.808	1,4%	6,1%
Agricultura	28.327	30.907	33.318	33.876	34.024	33.992	-0,1%	5,1%
Materiales de construcción	24.425	25.387	27.058	28.359	28.256	29.343	3,8%	4,4%
Servicios	24.113	25.276	26.994	27.837	27.918	27.169	-2,7%	4,1%
Textiles	19.065	19.855	20.562	20.324	20.530	19.929	-2,9%	3,0%
Papel	12.747	13.590	13.929	14.525	14.312	15.166	6,0%	2,3%
Finanzas	11.088	11.867	12.277	13.058	12.693	13.055	2,9%	2,0%
<b>Total</b>	<b>562.644</b>	<b>587.104</b>	<b>622.829</b>	<b>653.404</b>	<b>648.584</b>	<b>668.159</b>	<b>3,0%</b>	<b>100%</b>



## Gastos generales y comisiones

(cifras en millones de euros)

<b>Gastos y comisiones</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>	<b>12M 2018</b>
Negocio tradicional	226,0	230,9	2,2%	305,8
Negocio seguro de crédito	306,4	334,4	9,1%	413,4
Gastos no recurrentes	3,2	4,7		7,4
<b>Total gastos</b>	<b>535,6</b>	<b>570,1</b>	<b>6,4%</b>	<b>726,6</b>
<b>Comisiones</b>	<b>396,8</b>	<b>418,7</b>	<b>5,5%</b>	<b>532,8</b>
<b>Total gastos y comisiones</b>	<b>932,3</b>	<b>988,8</b>	<b>6,1%</b>	<b>1.259,4</b>
<b>% gastos y comisiones s/ primas recurrentes</b>	<b>31,6%</b>	<b>31,9%</b>		<b>32,3%</b>



## Resultado financiero

(cifras en millones de euros)

<b>Resultado financiero</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>	<b>12M 2018</b>
Ingresos financieros netos de gastos	160,1	168,1	5,0%	204,4
Diferencias de cambio	0,0	0,0		0,1
Sociedades filiales	0,6	0,0		1,0
Intereses aplicados a vida	-101,2	-111,7	10,4%	-131,4
<b>Resultado financiero recurrente negocio tradicional</b>	<b>59,5</b>	<b>56,8</b>	<b>-4,5%</b>	<b>74,1</b>
% s/primas adquiridas	3,2%	2,9%		2,9%
Ingresos financieros netos de gastos	14,0	15,0	7,1%	16,7
Diferencias de cambio	1,2	2,9		4,8
Sociedades filiales	3,5	6,6		4,7
Intereses deuda subordinada	-12,7	-12,7	0,0%	-16,9
<b>Resultado financiero recurrente seguro crédito</b>	<b>6,1</b>	<b>11,8</b>	<b>93,4%</b>	<b>9,2</b>
% s/ingresos por seguros netos	0,5%	0,8%		0,5%
Ajuste intereses intragrupo	-4,2	-2,5		-5,4
<b>Resultado financiero recurrente seguro crédito ajustado</b>	<b>1,9</b>	<b>9,4</b>		<b>3,8</b>
<b>Resultado financiero recurrente</b>	<b>61,4</b>	<b>66,2</b>	<b>7,8%</b>	<b>77,9</b>
% s/total Ingresos Grupo	1,9%	1,9%		1,8%
<b>Resultado financiero no recurrente</b>	<b>-5,6</b>	<b>-10,5</b>		<b>2,2</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>55,7</b>	<b>55,8</b>	<b>0,2%</b>	<b>80,1</b>

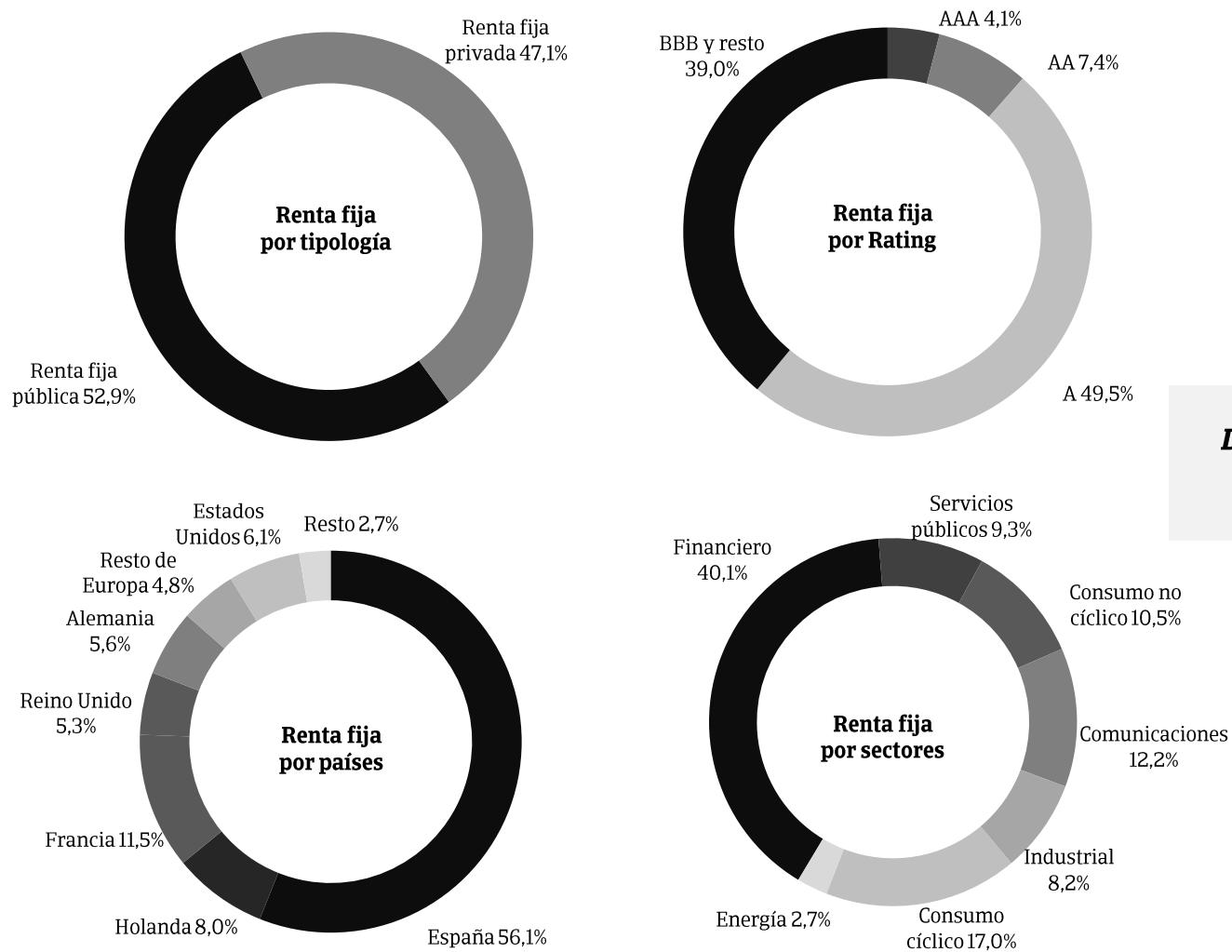
## Resultado no recurrente

(cifras en millones de euros)

<b>Resultado no recurrente (neto impuestos)</b>	<b>9M2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>12M 2018</b>
Financiero	-3,9	-6,0	2,3
Gastos y otros no recurrentes	-4,3	-5,3	-4,6
Impuestos	0,1	1,2	-2,3
<b>No recurrentes negocio tradicional</b>	<b>-8,1</b>	<b>-10,0</b>	<b>-4,6</b>
Financiero	-1,8	-4,5	-0,1
Gastos y otros no recurrentes	-3,2	-4,7	-7,4
Impuestos	0,8	1,5	1,9
<b>No recurrentes negocio seguro de crédito</b>	<b>-4,2</b>	<b>-7,8</b>	<b>-5,7</b>
<b>Resultado no recurrente neto de impuestos</b>	<b>-12,3</b>	<b>-17,8</b>	<b>-10,2</b>

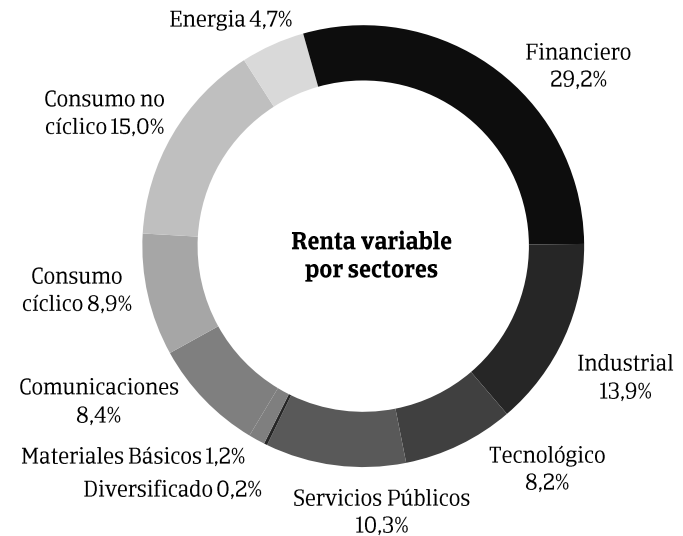
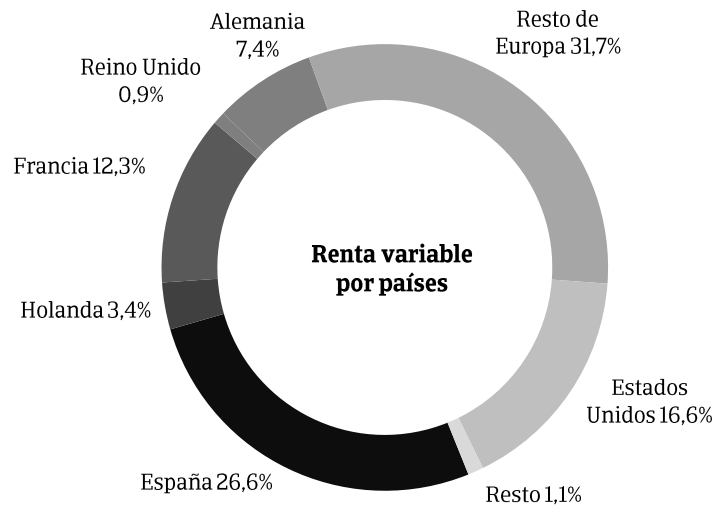
## Inversiones

Elevada calidad de la cartera renta fija



## Inversiones en activos líquidos

Elevada liquidez 12,1% renta variable



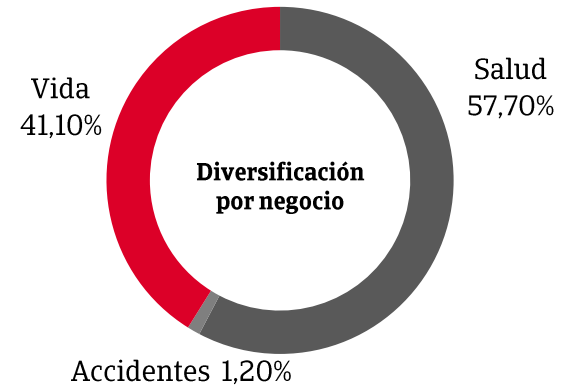
## Balance de situación

(cifras en millones de euros)

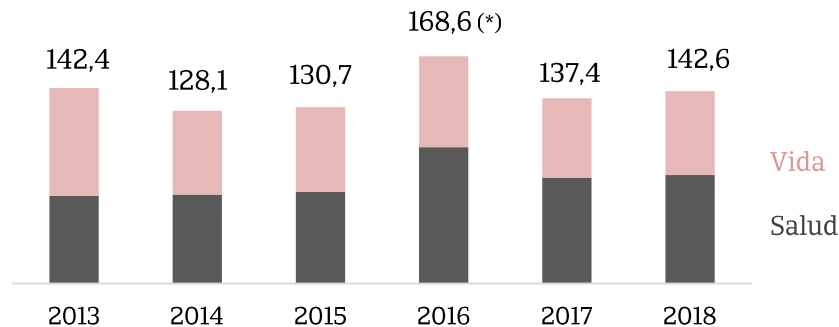
<b>Activo</b>	<b>12M 2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>
<b>Activos intangibles e inmovilizado</b>	<b>1.242,1</b>	<b>1.409,1</b>	<b>13,4%</b>
<b>Inversiones</b>	<b>10.873,7</b>	<b>12.696,2</b>	<b>16,8%</b>
Inversiones inmobiliarias	561,1	610,5	8,8%
Inversiones financieras	9.149,1	10.725,6	17,2%
Tesorería y activos a corto plazo	1.163,5	1.360,2	16,9%
<b>Participación reaseguro en provisiones técnicas</b>	<b>837,4</b>	<b>984,8</b>	<b>17,6%</b>
<b>Resto de activos</b>	<b>1.526,2</b>	<b>1.695,9</b>	<b>11,1%</b>
Activos por impuestos diferidos	96,5	133,4	38,2%
Créditos	885,3	975,8	10,2%
Otros activos	544,4	586,7	7,8%
<b>Total activo</b>	<b>14.479,4</b>	<b>16.786,0</b>	<b>15,9%</b>
<b>Pasivo y patrimonio neto</b>	<b>12M 2018</b>	<b>9M2019</b>	<b>% Var. 18-19</b>
<b>Recursos permanentes</b>	<b>3.404,6</b>	<b>3.981,7</b>	<b>17,0%</b>
<b>Patrimonio neto</b>	<b>3.204,1</b>	<b>3.781,3</b>	<b>18,0%</b>
Sociedad dominante	2.863,8	3.416,9	19,3%
Intereses minoritarios	340,3	364,3	7,1%
<b>Pasivos subordinados</b>	<b>200,4</b>	<b>200,5</b>	<b>0,0%</b>
<b>Provisiones técnicas</b>	<b>9.567,7</b>	<b>10.744,0</b>	<b>12,3%</b>
<b>Resto pasivos</b>	<b>1.507,1</b>	<b>2.060,2</b>	<b>36,7%</b>
Otras provisiones	184,1	207,5	12,7%
Depósitos recibidos por reaseguro cedido	52,8	53,7	1,7%
Pasivos por impuestos diferidos	280,9	411,4	46,5%
Deudas	687,1	908,9	32,3%
Otros pasivos	302,2	478,7	58,4%
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>14.479,4</b>	<b>16.786,0</b>	<b>15,9%</b>

## Acuerdo de adquisición de Antares

- Fundada en 1987 y propiedad de Telefónica
- Empresa rentable y solvente
- Facturación 140 M€, resultado 11M€, Solvencia 185%
- Vehiculiza compromisos laborales de los empleados de Telefónica (vida y salud)
- Asegurados: 245.000
- Cuadro médico: más de 18.000 profesionales

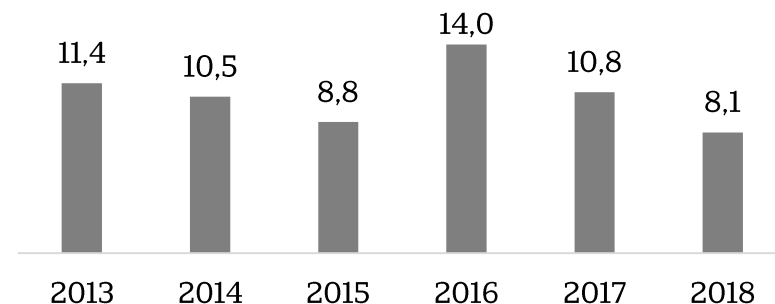


### Evolución facturación



(\*) 83% de la facturación proviene de Telefónica

### Evolución resultado neto



## Acuerdo de adquisición de Antares

Sólido encaje estratégico en Grupo Catalana Occidente

- Refuerza la posición del Grupo en el mercado español
- Consolida la oferta global para el cliente
- Aumenta el peso del negocio de salud
  - Más de 160 millones de euros de facturación
  - 2,0% de cuota de mercado
  - 9ª posición en el ranking
- Posibilita captar sinergias a medio plazo
- Aprovecha ventajas del mayor volumen para negociar con proveedores de servicios sanitarios

### Cierre de la operación 14 de febrero 2019

- Desembolso de 160M€
- Fondo de comercio de 5M€

Nº	Grupo	Primas	Cuota mercado		Nº	Grupo	Primas	Cuota mercado
6	Total	2.854,0	4,5%		6	Total	2.997,2	4,7%
4	No Vida	2.104,4	6,0%		4	No Vida	2.185,2	6,2%
15	Salud	86,7	1,0%	→	9	Salud	165,7	2,0%
10	Vida	749,6	2,6%		10	Vida	812,0	2,8%

Fuente: ICEA cierre 2018



## Grupo Catalana Occidente

El modelo de negocio del Grupo se basa en el liderazgo en la protección y previsión a largo plazo de familias y empresas en España y en la cobertura de riesgos de crédito comercial a nivel internacional, persiguiendo, el crecimiento, la rentabilidad y la solvencia

### Especialista en seguros



- Más de 150 años de experiencia
- Oferta global
- Modelo sostenible y socialmente responsable

### Cercanía – presencia global



- Distribución intermediarios
- Más de 17.600 mediadores
- Más de 7.350 empleados
- Más de 1.600 oficinas
- Más de 50 países

### Sólida estructura financiera



- Cotizado en Bolsa
- Rating “A”
- Accionistas estables y comprometidos

### Rigor técnico



- Excelente ratio combinado
- Estricto control gasto
- 1999-2018: resultados multiplicados por 10
- Cartera inversiones diversificada y prudente

## Retos para el 2019

**Nuestros tres pilares estratégicos se desarrollan en nueve líneas de actuación**



**Crecimiento**



**Rentabilidad**



**Solvencia**

Mercado y cliente

Técnica actuarial

Equipo humano y valores

Canales de distribución

Inversiones

Innovación y comunicación

Productos y servicios

Eficiencia

Gestión de riesgos y de capital



- Aumentar la dimensión de las agencias y potenciar las redes especializadas
- Avanzar en la accesibilidad: digitalización / conectividad
- Priorizar el “concepto cliente” en la gestión



- Incorporar variables y procesos que profundicen en la segmentación de clientes
- Adecuar la gestión de las inversiones a los pasivos y obligaciones del negocio
- Avanzar en el proyecto de integración de sistemas



- Hacer atractiva la empresa para los empleados
- Avanzar en innovación incorporándola a la gestión
- Fortalecer la marca, asociada a nuestros valores y como elemento de vinculación

## Presencia global

Saudi Arabia	Dubai (**)		
<b>Europe</b>			
Austria	Vienna		
Belgium	Namur Antwerp		
Czech Republic	Prague		
Denmark	Copenhagen Århus		
Finland	Helsinki		
France	Paris Bordeaux Compiègne Lille Lyon Marseille Nancy Orléans Rennes Strasbourg Toulouse		
Germany	Cologne Berlin Bielefeld Bremen Dortmund, Frankfurt Freiburg Hamburg Hannover Kassel, Munich Nuremberg Stuttgart		
Greece	Athens		
Hungary	Budapest		
Ireland	Dublin		
Italy	Rome Milan		
Luxembourg	Luxembourg		
Netherlands	Amsterdam Mmmen		
Norway	Oslo		
Poland	Warsaw Krakow Poznan Jelen Góra		
Portugal	Lisbon Porto		
Russia	Moscow (***)		
Slovakia	Bratislava		
Spain	País Vasco, Cataluña, Galicia, Andalucía, Asturias, Cantabria, La Rioja, Murcia, Comunidad Valenciana, Aragón, Castilla la Mancha, Navarra, Extremadura, Madrid, Castilla-Leon, Islas Baleares, Islas Canarias, Ceuta y Melilla.		
Sweden	Stockholm		
Switzerland	Zurich Lausann Lugano		
Turkey	Istanbul		
United Kingdom	Cardiff Belfast Birmingham London Manchester		
<b>Middle East</b>			
Israel	Tel Aviv (*)		
Lebanon	Beirut (*)		
United Arab Emirates	Dubai (**)		
Saudi Arabia	Dubai (**)		
		<b>Asia</b>	
		China	Shanghai (***)
		Hong Kong	Hong Kong (***)
		India	Mumbai (***)
		Indonesia	Jakarta (**)
		Japan	Tokyo
		Malaysia	Kuala Lumpur (**)
		Philippines	Manila (**)
		Singapore	Singapore
		Taiwan	Taipei (**)
		Thailand	Bangkok (**)
		Vietnam	Hanoi (**)
		<b>Africa</b>	
		Kenya	Nairobi (*)
		South Africa	Johannesburg (*)
		Tunisia	Tunis (*)
		<b>Americas</b>	
		Argentina	Buenos Aires (*)
		Brazil	São Paulo
		Canada	Almonte (Ontario) Mississauga (Ontario) Duncan (British Columbia)
		Chile	Santiago de Chile (*)
		Mexico	Mexico City, Guadalajara, Monterrey,
		Peru	Lima (*)
		USA	Hunt Valley (Maryland) Chicago (Illinois) Los Angeles California New York (New York)
		<b>Oceania</b>	
		Australia	Sydney Brisbane Melbourne Perth
		New Zealand	Wellington

(\*) Asociación y acuerdos colaboración

(\*\*\*) Servicios establecido con partners locales

## Estructura societaria

<b>GRUPO CATALANA OCCIDENTE</b>		
<b>Principales entidades</b>		
Seguros Catalana Occidente	Tecniseguros	GCO Gestión de Activos
Seguros Bilbao	Bilbao Vida	GCO Gestora de Pensiones
NorteHispana Seguros	S. Órbita	Catoc SICAV
Plus Ultra Seguros	Previsora Bilbaina Agencia de Seguros	Bilbao Hipotecaria
Antares	Bilbao Telemark	Sogesco
GCO Re	Inversions Catalana Occident	Gesiuris
	CO Capital Ag. Valores	Hercasol SICAV
	Cosalud Servicios	GCO Activos Inmobiliarios
	GCO Tecnología y Servicios	
	Prepersa	
	GCO Contact Center	
	Asitur Asistencia	
	Grupo Asistea	
Atradius Crédito y Caución	Atradius Collections	Grupo Compañía Española Crédito y Caución
Atradius Re	Atradius Dutch State Business	Atradius NV
Atradius ATCI	Atradius Information Services	Atradius Participations Holding
Atradius Seguros de Crédito México	Iberinform International	Atradius Finance
Atradius Rus Credit Insurance	Graydon	
Crédito y Caución Seguradora de		
Crédito e Grantias Brazil		
<b>SOCIEDADES DE SEGUROS</b>	<b>SOCIEDADES COMPLEMENTARIAS DE SEGUROS</b>	<b>SOCIEDADES DE INVERSIÓN</b>

**Negocio tradicional**

**Negocio seguro de crédito**

## Estrategia de riesgos

Grupo Catalana Occidente define su estrategia de riesgos a partir del apetito y la tolerancia al riesgo, y se asegura que la integración de la misma con el plan de negocio permite cumplir con el apetito de riesgo aprobado por el consejo.

La estrategia de riesgos se materializa a través de:

▷ **Perfil de riesgo**

Riesgo asumido en términos de solvencia.

▷ **Apetito de riesgo**

Riesgo en términos de solvencia que la entidad prevé aceptar para la consecución de sus objetivos.

▷ **Tolerancia al riesgo**

Desviación máxima respecto al Apetito que la empresa está dispuesta a asumir (tolerar).

▷ **Límites de riesgo**

Límites operativos establecidos para dar cumplimiento a la Estrategia de Riesgos.

▷ **Indicadores de alerta**

Adicionalmente, el Grupo dispone de una serie de indicadores de alerta temprana que sirven de base tanto para la monitorización de los riesgos como para el cumplimiento del apetito de riesgo aprobado por el consejo de administración.

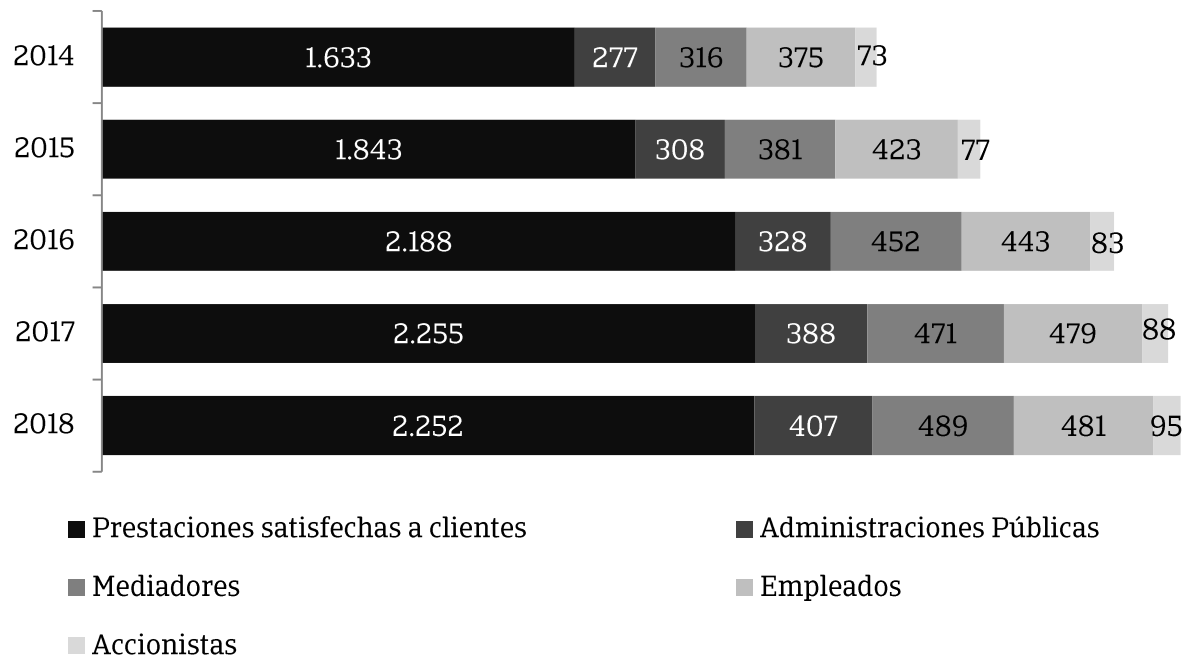
## Mapa de riesgos

	Descripción	Normativa	Mitigación	Impacto en 2018
Riesgo de suscripción no vida	Control de la suscripción y de la siniestralidad a través de un estricto control de ratio combinado y de riesgo de <i>default</i> en crédito, apoyándose también en las políticas de reaseguro.	Políticas de suscripción y reservas. Política de reaseguro. Manual y normas técnicas de suscripción. Política calidad del dato.	Reaseguro y estricto control del ratio combinado. Mantenimiento de la diversificación del negocio.	Ratio siniestralidad negocio tradicional del 61,1%. Ratio siniestralidad seguro de crédito del 44,7%. Para la cuantificación del riesgo ver SFCR
Riesgo de suscripción vida, salud y decesos	Control de la suscripción, de la siniestralidad y del valor de la cartera, apoyándose también en las políticas de reaseguro.	Políticas de suscripción y reservas. Política de reaseguro. Manual y normas técnicas de suscripción. Política calidad del dato.	Reaseguro y estricto control de la suscripción de riesgos.	Para la cuantificación del riesgo ver SFCR
Riesgo de mercado	Análisis detallado de adecuación activo-pasivo (ALM), análisis, así como análisis de sensibilidad a escenarios futuros.	Política de inversiones. Gestión basada en principio de prudencia. Política valoración activos y pasivos	Gestión de activos basada en principio de prudencia: *Control de los diferentes tipos de cartera y los objetivos *Compromisos de pasivos a cubrir. *Tipología de inversiones consideradas aptas para la inversión. *Límites de diversificación y calificación crediticia a mantener.	Resultado financiero sobre ingresos netos del 1,4% impactado por mantenimiento de reducidos tipos de interés y diferencias de cambio. Resultado no recurrente de -2,5M€ debido al deterioro de valor de una entidad participada. Para la cuantificación del riesgo ver SFCR.
Riesgo de contraparte	Control de la calificación crediticia de las principales contrapartidas financieras y del <i>rating</i> del cuadro de reaseguradores. Seguimiento de las exposiciones por riesgo de crédito comercial	Política de reaseguro. Política de inversiones.	Reaseguro con contrapartidas con buena calificación crediticia. Cartera de inversiones diversificada y con elevado <i>rating</i> .	Sin impacto. <i>Rating</i> medio de reaseguradores de "A". <i>Rating</i> medio cartera de inversiones de "BBB". Para la cuantificación del riesgo ver SFCR.
Riesgo operacional	Control del riesgo inherente y del riesgo residual a través de la implementación de controles preventivos y de mitigación ante la ocurrencia de un evento. Incluye riesgo incumplimiento normativo, asesoramiento y control en el cumplimiento normativo y evaluación del impacto de cualquier modificación del entorno legal.	Planes de contingencia. Política de seguridad y calidad de datos. <i>Código ético</i> . Procedimiento de actuación en casos de irregularidades y fraudes (canal de denuncias). <i>Código de Conducta</i> . Política de verificación del cumplimiento normativo.	Implementación de un sistema de control interno eficiente.	Sin impacto. Positivo resultado de los "ataques de ciberriesgos". Para la cuantificación del riesgo ver SFCR. No se han materializado incumplimientos normativos pero siguen existiendo inminentes cambios regulatorios de calado: IFRS17. Reglamento de protección de datos; PRIIPS, normativa de distribución.
Riesgo de liquidez	Control de la liquidez de las compañías y de las obligaciones.	Política de inversiones.	Bajo ratio de endeudamiento.	Más de 1.600M€ en activos líquidos y depósitos. Para la cuantificación del riesgo ver SFCR.
Riesgo estratégico	Controlado por el Consejo de Administración y el comité de dirección mediante el <i>Plan Estratégico</i> y las directrices del Grupo.	Plan estratégico y plan a medio plazo.	Vigilancia continua de los marcos regulatorios, que permita a la entidad adoptar las mejores prácticas y los criterios más eficientes y rigurosos en su implementación.	Ratio solvencia del 200%, algo superior a la media Europea. Favorable comportamiento de solvencia publicación estados financieros y política control y gestión riesgo fiscal. Situación política en España.
Riesgo reputacional	Mejora continua del servicio al cliente y de la imagen del Grupo y de los riesgos que pudieran impactar en el Grupo.	Procedimiento de actuación irregularidades. <i>Código de conducta</i> . <i>Código ético</i> . Política de aptitud y honorabilidad.	Contacto frecuente con las agencias de <i>rating</i> .  Implementación de un sistema de control interno eficiente.	
Riesgo social, medioambiental y gobernanza	El negocio se desarrolla bajo criterios de valor para la sociedad, ética, transparencia y compromiso con la legalidad.	Estatutos Junta General de Accionistas. Reglamento Consejo de Administración. Prevención blanqueo de capitales. Política externalización.	Auditoría interna Control interno Canal de reclamaciones y denuncias Área previsión y salud laboral	Ver apartado 7: relación con los grupos de interés.

## Creación de valor

La vocación del Grupo Catalana Occidente es consolidar un negocio sólido y generar valor social sostenible. En 2018 el Grupo ha aportado 3.724 millones de euros a la sociedad.

### Evolución aportación a la sociedad



Fundación Jesús Serra



La Fundación Jesús Serra es la institución a través de la que se canaliza la acción social del Grupo Catalana Occidente.

Sus acciones siguen los valores humanistas de su fundador, Jesús Serra Santamans



Más que seguros...

... participa en **más de 60 proyectos** ayudando a quien más lo necesita en los ámbitos de la investigación, empresa y docencia, acción social, deporte y promoción de las artes



## Glosario

Concepto	Definición	Formulación
<b>Resultado técnico</b>	Resultado de la actividad aseguradora	<b>Resultado técnico</b> = (primas devengadas del seguro directo + primas devengadas del reaseguro aceptado + servicios de información y comisiones) – Coste técnico – Participación en beneficios y extornos – Gastos de explotación netos – Otros gastos técnicos
<b>Resultado del reaseguro</b>	Resultado que arroja el hecho de ceder negocio al reasegurador o aceptar negocio de otras entidades.	<b>Resultado del reaseguro</b> = Resultado del reaseguro aceptado + Resultado del reaseguro cedido
<b>Resultado financiero</b>	Resultado de las inversiones financieras.	<b>Resultado financiero</b> = ingresos de activos financieros (cupones, dividendos, realizaciones) - gastos financieros (comisiones y otros gastos) + resultado de sociedades filiales - intereses devengados de la deuda - intereses abonados a los asegurados del negocio de seguros de vida
<b>Resultado técnico/ financiero</b>	Resultado de la actividad aseguradora incluyendo el resultado financiero. Este resultado es especialmente relevante en los seguro de Vida.	<b>Resultado técnico/financiero</b> = Resultado técnico + Resultado financiero
<b>Resultado cuenta no técnica no financiera</b>	Aquellos ingresos y gastos no asignables a los resultados técnicos ni financieros.	<b>Resultado cuenta no técnica no financiera</b> = Ingresos - gastos no asignables a los resultados técnicos o financieros.
<b>Resultado actividades complementaria del seguro de crédito</b>	Resultado de actividades no asignables al negocio puramente asegurador. Principalmente se distinguen las actividades de: <ul style="list-style-type: none"> <li>· Servicios por información</li> <li>· Recobros</li> <li>· Gestión de la cuenta de exportación del estado holandés.</li> </ul>	<b>Resultado actividades complementaria del seguro de crédito</b> = ingresos - gastos
<b>Resultado recurrente</b>	Resultado de la actividad habitual de la entidad	<b>Resultado recurrente</b> = resultado técnico/financiero + resultado cuenta no técnica - impuestos, todos fruto de la actividad habitual
<b>Resultado no recurrente</b>	Movimientos extraordinarios o atípicos que pueden desvirtuar el análisis de la cuenta de resultados. Se clasifican en función de su naturaleza (técnico, gastos y financieros) y por tipo de negocio (tradicional y seguro de crédito)	<b>Resultado no recurrente</b> = resultado técnico/financiero + resultado cuenta no técnica - impuestos, todos procedentes de los movimientos extraordinarios o atípicos.

<b>Facturación</b>	<p>Facturación es el volumen de negocio del Grupo</p> <p>Incluye las primas que el Grupo genera en cada una de las líneas de negocio y los ingresos por servicios provenientes del seguro de crédito</p>	<p><b>Facturación</b> = Primas facturadas + Ingresos por información</p> <p><b>Primas facturadas</b> = primas emitidas del seguro directo + primas del reaseguro aceptado</p>
<b>Fondos gestionados</b>	<p>Importe de los activos financieros e inmobiliarios gestionados por el Grupo</p>	<p><b>Fondos gestionados</b> = Activos financieros e inmobiliarios riesgo entidad + Activos financieros e inmobiliarios riesgo tomador + Fondos de pensiones gestionados</p> <p><b>Fondos gestionados</b> = renta fija + renta variable + inmuebles + depósitos en entidades de crédito + tesorería + sociedades participadas</p>
<b>Fortaleza financiera</b>	<p>Muestra la situación de endeudamiento y de solvencia.</p> <p>Se mide principalmente a través del ratio de endeudamiento, del ratio de cobertura de intereses y de la calificación crediticia (rating).</p>	<p><b>Ratio de endeudamiento</b> = Patrimonio neto + Deuda / Deuda</p> <p><b>Ratio de cobertura de intereses</b> = resultado antes de impuestos / Intereses</p>
<b>Coste técnico</b>	<p>Costes directos de la cobertura de siniestros.</p> <p>Ver siniestralidad.</p>	<p><b>Coste técnico</b> = siniestralidad del ejercicio, neta de reaseguro + variación de otras provisiones técnicas netas de reaseguro</p>
<b>Dividend yield</b>	<p>La rentabilidad por dividendo o dividend yield, en inglés, muestra la relación existente entre los dividendos repartidos en el último año con el valor de la acción medio.</p> <p>Indicador utilizado para valorar las acciones de una entidad</p>	<p><b>Dividend yield</b> = dividendo pagado en el ejercicio por acción / valor de la cotización de la acción medio</p>
<b>Duración modificada</b>	<p>Sensibilidad del valor de los activos a los movimientos en los tipos de interés</p>	<p><b>Duración modificada</b>= Representa una aproximación al valor de la variación porcentual en el valor de los activos financieros por cada punto porcentual (100 puntos básicos) de variación de los tipos de interés.</p>
<b>Gastos</b>	<p>Los gastos generales recogen los costes que se originan para gestión del negocio excluyendo los propiamente asignables a los siniestros.</p>	<p><b>Gastos</b> = gastos de personal + gastos comerciales + servicios y gastos varios (dietas, formación, premios de gestión, material y otros gastos de oficina, alquileres, servicios externos, etc.)</p>
<b>Índice de permanencia</b>	<p>Mide la expectativa del cliente a seguir con la entidad</p> <p>Escala de menos de 1 año a más de 5 años</p>	<p><b>Índice de permanencia</b>= ¿durante cuánto tiempo consideras que seguirías siendo cliente?</p>

<b>Índice de satisfacción con la compañía</b>	Mide el grado de satisfacción general del cliente con la entidad Escala de 1 a 10	<b>Índice de satisfacción general</b> = (Satisfechos – insatisfechos) / encuestados Satisfechos respuestas con resultado del 7 al 10 Insatisfechos respuestas con resultado del 1 al 4
<b>Índice de satisfacción servicio</b>	Mide la valoración del servicio recibido Escala 1 a 10	<b>Índice de satisfacción servicio</b> = (Satisfechos – insatisfechos)/encuestados Satisfechos: respuestas con resultado del 7 al 10 Insatisfechos: respuestas con resultado del 1 al 4
<b>Ingresos por seguros</b>	Mide los ingresos derivados directamente de la actividad seguros y los servicios de información	<b>Ingresos por seguros</b> = primas devengadas del seguro directo + primas devengadas del reaseguro aceptado + servicios de información y comisiones
<b>Participaciones en entidades asociadas / filiales</b>	Entidades no dependientes en que el Grupo posee influencia significativa	<b>Participaciones en entidades asociadas / filiales</b> = valor contable de la participación económica
<b>Net Promoter Score NPS</b>	Mide el grado de lealtad del cliente con la entidad.	<b>Net Promoter score</b> = ¿Recomendarías la compañía a familiares y amigos? = (promotores-detractores)/ encuestados Promotores: respuestas con resultado igual a 9 o 10 Detractores: respuestas con resultado del 1 al 6
<b>Pay out</b>	Ratio que indica la parte del resultado que se distribuye a los inversores via dividendos	<b>Pay out</b> = (Dividendo total/ Resultado del ejercicio atribuible a la Sociedad dominante) x 100
<b>Price Earnings Ratio PER</b>	El ratio precio-beneficio o PER mide la relación entre el precio o valor de la entidad y los resultados. Su valor expresa lo que paga el mercado por cada unidad monetaria de resultados. Es representativo de la capacidad de generar resultados de la entidad.	<b>PER</b> = Precio de cierre de mercado de la acción / Resultado del ejercicio atribuible a la Sociedad dominante por acción
<b>Primas ex-únicas</b>	Total de primas sin considerar las primas no periódicas del negocio de Vida	<b>Primas ex-únicas</b> = Primas facturadas - primas únicas del negocio de vida
<b>Provisiones técnicas</b>	Importe de las obligaciones asumidas que se derivan de los contratos de seguros y reaseguros.	
<b>Ratio combinado</b>	Indicador que mide la rentabilidad técnica de los seguros No Vida.	<b>Ratio Combinado</b> = Ratio de siniestralidad+ ratio de gastos

<b>Ratio combinado neto</b>	Indicador que mide la rentabilidad técnica de los seguros No Vida neto del efecto de reaseguro	<b>Ratio Combinado neto</b> = Ratio de siniestralidad neto + ratio de gastos neto
<b>Ratio gastos</b>	Ratio que refleja la parte de los ingresos por primas dedicado a los gastos.	<b>Ratio gastos</b> = Gastos de explotación / Ingresos por seguros
<b>Ratio gastos neto</b>	Ratio que refleja la parte de los ingresos por primas dedicado a los gastos netas del efecto de reaseguro	<b>Ratio gastos netos</b> = (Gastos de explotación netos de reaseguro) / (primas imputadas negocio directo y reaseguro aceptado + servicios de información y comisiones)
<b>Ratio siniestralidad</b>	Indicador de negocio, consistente en la proporción entre la siniestralidad y las primas adquiridas.	<b>Ratio siniestralidad</b> = Siniestralidad / Ingresos por seguros
<b>Ratio siniestralidad neto</b>	Indicador de negocio, consistente en a la proporción entre la siniestralidad y las primas adquiridas netas del efecto de reaseguro.	<b>Ratio siniestralidad neto</b> = Siniestralidad del ejercicio, neta del reaseguro / (primas imputadas negocio directo y reaseguro aceptado + servicios de información y comisiones)
<b>Recursos permanentes</b>	Recursos asimilables a fondos propios.	<b>Recursos permanentes</b> = Total patrimonio neto + pasivos subordinados
<b>Recursos permanentes a valor de mercado</b>	Recursos asimilables a fondos propios a valor de mercado	<b>Recursos permanentes a valor de mercado</b> = Total patrimonio neto + pasivos subordinados + plusvalías asociadas a los inmuebles de uso propio + plusvalías asociadas a inversiones inmobiliarias
<b>Recursos transferidos a la sociedad</b>	Importe que el Grupo devuelve a los principales grupos de interés.	<b>Recursos transferidos a la sociedad</b> = siniestralidad pagada + impuestos + comisiones + gastos de personal + dividendos
<b>Return On Equity ROE</b>	Rentabilidad financiera o tasa de retorno Mide el rendimiento del capital	<b>ROE</b> = (Resultado del ejercicio. Atribuible a la sociedad dominante) / (Media simple del Patrimonio atribuido a los accionistas de la Sociedad dominante al inicio y final del periodo (doce meses)) x 100
<b>Siniestralidad</b>	Ver coste técnico. Valoración económica de los siniestros.	<b>Siniestralidad</b> = Prestaciones pagadas del seguro directo + Variación de la provisión por prestaciones del seguro directo + gastos imputables a prestaciones
<b>Total Potential Exposure TPE</b>	Es la exposición potencial al riesgo, también "cúmulo de riesgo". Término del negocio de seguro de crédito	<b>TPE</b> = la suma de los límites de crédito suscritos por el Grupo en cada "buyer"

## Disclaimer

El presente documento ha sido preparado por Grupo Catalana Occidente exclusivamente para su uso en la presentación de resultados. Las manifestaciones de futuro o previsiones que puedan ser contenidas en este documento no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes, que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas páginas. Entre estos factores, merecen ser destacados los siguientes: evolución del sector de seguros y de la situación económica general en los países en los que opera la entidad; modificaciones del marco legal; cambios en la política monetaria; presiones de la competencia; cambios en las tendencias en las que se basan las tablas de mortalidad y morbilidad que afectan a la actividad aseguradora en los ramos de vida y salud; frecuencia y gravedad de los siniestros objeto de cobertura, tanto en el ámbito de la actividad aseguradora y de los seguros generales como en el de los de vida; fluctuación de los tipos de interés y de los tipos de cambio; riesgos asociados al uso de productos derivados; efecto de futuras adquisiciones.

Grupo Catalana Occidente no se obliga a revisar periódicamente el contenido del presente documento para adaptarlo a hechos o circunstancias posteriores a esta presentación.

Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Compañía y, en particular, por los analistas e inversores que manejen el presente documento.

# Gracias

[www.grupocatalanaoccidente.com](http://www.grupocatalanaoccidente.com)

---

