AMÉRICA

MAPFRE AMÉRICA, S.A.
y sus Sociedades Dependientes

Órganos de gobierno*

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN		Comisión Directiva	Comité de Cumplimiento
PRESIDENTE	Andrés Jiménez Herradón	Presidente	
VICEPRESIDENTE PRIMERO Y CONSEJERO DELEGADO	Rafael Casas Gutiérrez	Vicepresidente Primero	
VICEPRESIDENTE SEGUNDO	Rafael Beca Borrego	Vicepresidente Segundo	Presidente
VOCALES	Ángel Alonso Batres		
	José Mª Arteta Vico(1)		
	Francisco Bravo García		
	Antonio Eraso Campuzano		Vocal
	José Mª García Alonso		Vocal
	Luis Mª González Llano		
	Sebastián Homet Duprá		
	Jaime Laffitte Mesa		
	Rafael Márquez Osorio		
	Antonio Núñez Tovar	Vocal	
	Mariano Pérez Claver(2)		
	Alfonso Rebuelta Badías	Vocal	Vocal
	Esteban Tejera Montalvo		
	Francesco Vanni D'Archirafi		
SECRETARIO	Claudio Ramos Rodríguez	Secretario	

(1) En representación de Mediación y Diagnósticos, S.A.

(2) En representación de Corporación Financiera Caja de Madrid, S.A.

*Composición de los órganos de gobierno en la fecha de formulación del Informe Anual

Sede en la República Dominicana

El ejercicio 2008 ha sido positivo para América Latina desde el punto de vista económico. Ha sido el sexto ejercicio consecutivo del periodo de crecimiento más largo de la región desde 1980, y como consecuencia de este escenario de bondad económica tienen su origen los avances estructurales que se han producido en los últimos años en las principales economías latinoamericanas, tales como disciplina fiscal, con superávits primarios y un nivel de deuda pública decreciente; inflación baja y estable, con una política monetaria ortodoxa y un régimen de tipos de cambio flexibles; y reformas que han permitido a sus instituciones y mercados financieros atraer capitales de países desarrollados con bajas primas de riesgo.

De acuerdo con un reciente informe de la CEPAL, agencia económica de la ONU para América Latina, el PIB conjunto de la región cerrará el ejercicio 2008 con un crecimiento del 4,6 por 100, inferior en un punto al de 2007 como consecuencia de dos factores primordiales:

— La profunda desaceleración de la economía de Estados Unidos, que dejará su impacto en México y Centroamérica por la caída de las exportaciones manufactureras y el descenso de las remesas.

— El aterrizaje de la actividad económica mundial, que provocará una disminución de la demanda de materias primas, lo que deteriorará la actividad de las economías del Cono Sur.

Por otra parte, los expertos de la CEPAL destacan el riesgo de la inflación, que ha crecido en los últimos meses, obligando a los bancos centrales a subir los tipos de interés, lo que sin duda afectará al crecimiento. La bonanza fiscal de la región se ha basado también en los ingresos de las exportaciones de recursos naturales (commodities), cuya evolución futura al alza de los precios ya no está asegurada. Por último, la aversión al riesgo y la escasez de liquidez internacional está dando lugar en el último trimestre del año 2008 a retiradas

Andrés Jiménez en las Jornadas Internacionales sobre Catástrofes

Edificio en Perú

de capitales en los países del área, lo que ha originado que los mercados de valores y de divisas estén sufriendo severas presiones. El miedo al riesgo crediticio en los países de América Latina queda ilustrado por el Embi + (índice de bonos de mercados emergentes), que ha crecido de forma espectacular en el último trimestre de 2008.

A pesar de todos estos riesgos, existe consenso en que América Latina seguirá creciendo en 2009 a tasas cercanas al 2 por 100, y que Brasil será uno de los motores de este crecimiento, siendo además junto con México y Perú los países más efectivos en el control de la inflación.

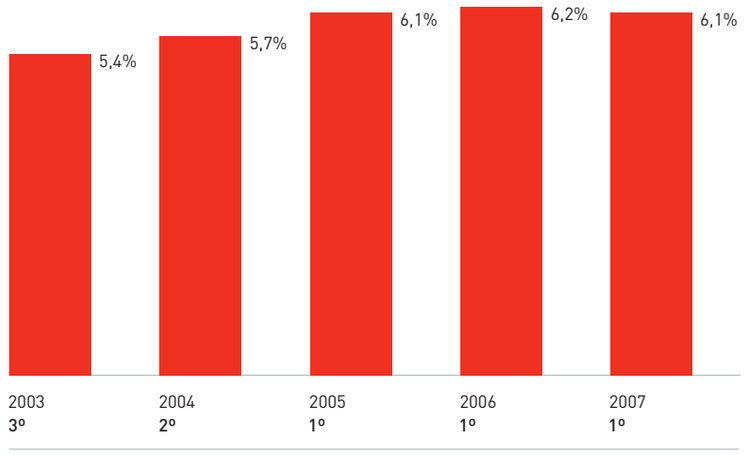
El escenario económico positivo de la región en estos últimos seis años ha contribuido de forma muy satisfactoria al desarrollo de la actividad aseguradora, y a que las sociedades filiales de la Unidad América hayan continuado incrementando su índice de penetración en el mercado asegurador latinoamericano, permitiendo alcanzar a MAPFRE por tercer año consecutivo el liderazgo en el seguro no vida en la región por volumen global de primas.

En el siguiente cuadro se presenta el ranking de los grupos multinacionales aseguradores que operan en Latinoamérica con datos del ejercicio 2007, últimos disponibles:

GRUPOS ASEGURADORES	PAÍS	NO VIDA		TOTAL (VIDA Y NO VIDA)	
		RANKING	CUOTA DE MERCADO(%)	RANKING	CUOTA DE MERCADO(%)
MAPFRE	España	1	6,1	3	4,6
AIG	Estados Unidos	2	6,0	2	4,7
LIBERTY MUTUAL	Estados Unidos	3	4,2	8	2,5
ING	Holanda	4	4,1	6	3,3
PORTO SEGUROS	Brasil	5	3,8	9	2,3
BRADESCO	Brasil	6	3,7	1	8,0
GNP	México	7	3,3	7	2,7
SULAMERICA	Brasil	8	3,1	11	1,9
ITAÚ	Brasil	9	2,9	4	4,5
ALLIANZ	Alemania	10	2,5	18	1,6

Y el siguiente gráfico refleja la evolución de la posición y cuota de mercado de MAPFRE en los ramos No Vida:

Cuota de Mercado y Ranking No Vida de MAPFRE



Antonio Cassio, reconocido como Hombre del Seguro de Brasil

El avance de la posición de MAPFRE en estos rankings, y el crecimiento de su cuota de mercado, se han visto avalados por una evolución muy satisfactoria de la posición de las distintas sociedades de la Unidad en los mercados de seguros de sus respectivos países, como se refleja en el siguiente cuadro:

		2007		2006	
ENTIDAD	PAÍS	POSICIÓN	CUOTA DE MERCADO (%)	POSICIÓN	CUOTA DE MERCADO (%)
MAPFRE ARGENTINA	Argentina	2	6,6	2	6,6
MAPFRE VERA CRUZ	Brasil	7	5,2	6	5,2
MAPFRE CHILE SEGUROS	Chile	15	3,0	11	3,4
MAPFRE COLOMBIA	Colombia	6	4,6	9	4,1
MAPFRE TEPEYAC	México	10	3,1	10	2,7
MAPFRE PARAGUAY	Paraguay	1	23,6	1	13,9
MAPFRE PERU	Perú	3	10,5	6	7,0
MAPFRE PRAICO	Puerto Rico	8	3,9	8	3,9
MAPFRE URUGUAY	Uruguay	3	6,8	5	4,4
MAPFRE LA SEGURIDAD	Venezuela	6	5,9	5	7,6
MAPFRE LA CENTRO AMERICANA	El Salvador	4	11,7	3	10,9
MAPFRE BHD	República Dominicana	3	14,1	8	2,2

Las primas emitidas consolidadas de la Unidad han alcanzado en el ejercicio 2008 la cifra de 3.607,9 millones de euros, lo que representa un incremento del 23,5 por 100 respecto al ejercicio 2007, que tiene su origen principalmente en las excelentes cifras de crecimiento de las filiales de Venezuela (58 por 100), Perú (68 por 100), Colombia (44 por 100), Argentina (22 por 100) y Brasil (19 por 100).

El beneficio consolidado ha ascendido a 180,1 millones de euros antes de impuestos, y es superior en un 29,7 por 100 al del ejercicio anterior; el beneficio después de impuestos y minoritarios ha sido de 113,5 millones de euros, superior en un 13,9 por 100 al obtenido en el año 2007.

Estas cifras son fruto de la expansión de la red de oficinas y agentes; de la diversificación de productos, negocios y canales de distribución; de la mejora continuada de la gestión técnica; y de la calidad de la atención prestada a los asegurados.

Principales actividades

Nuevos productos

En el ejercicio 2008 se ha llevado a cabo una intensa actividad para ampliar la oferta de productos, coberturas y servicios a los clientes. Merecen destacarse las siguientes iniciativas para ampliar la gama de productos y coberturas:

— Nuevos o renovados seguros de Automóviles, enfocados a captar clientes de mercados insuficientemente explotados: seguros para motocicletas, vehículos de alta gama, taxis, y camiones; seguros dirigidos a concesionarios; seguros de flotas, etc. Paralelamente, se han ido incorporando nuevas coberturas y servicios en algunos mercados, como el vehículo de sustitución o los sistemas de localización a través de satélite.

— Productos de Salud en Venezuela y Puerto Rico, países en los que MAPFRE tiene mayores carteras de este ramo. En particular, en Puerto Rico se ha iniciado la comercialización de varios productos Medicare, con la finalidad de abordar distintos segmentos de población.

— Nuevos productos de Daños y de Personas, enfocados a clientes particulares, especialmente en las líneas de Hogar, Vida Individual y Accidentes Personales.

— SOAP electrónico (seguro obligatorio de accidentes personales para vehículos automotores) que permite una venta segura, rápida y con un alto estándar de calidad de la información a través de una plataforma de distribución vía Internet totalmente innovadora en Chile.

— Acuerdo de cooperación con MAPFRE EMPRESAS para el negocio de Aviación General, que permite disponer de una elevada capacidad automática para la suscripción de este tipo de seguros, con amplios límites en cobertura de Cascos y en Responsabilidades.

— Acuerdo con Mutua Pesca para suscribir seguros de empresas pesqueras españolas, principalmente para proteger los riesgos de sus buques pesqueros, el transporte de sus mercancías y algunas de sus instalaciones industriales. Este acuerdo se ha establecido para Argentina, Chile, Ecuador y Uruguay.

— Nuevos productos agropecuarios (daños a cultivos en Paraguay, frutales en Chile, piscifactorías en Ecuador). Además están en fase de desarrollo productos para cosechas (Colombia, El Salvador, Paraguay y Perú), y se está estudiando en varios países la viabilidad de productos de multirriesgo, invernaderos, cultivos, daños y forestal.

Rafael Casas en un foro sobre las empresas españolas en Latinoamérica

Renzo Calda, elegido nuevo Presidente de la patronal de seguros de Perú

— Nuevas compañías prestadoras de servicios de Salud en Argentina y Perú, integradas en la estructura organizativa, plataformas operativas y planes comerciales de las sociedades aseguradoras de estos países.

— Ramo de Administración de Riesgos Profesionales (ARP) en Colombia, con un comienzo exitoso que ha permitido alcanzar en pocos meses más de 12.000 afiliados, y mantener una importante presencia comercial en los procesos de licitación de seguros de riesgos profesionales convocados por las empresas colombianas.

Como complemento a la oferta comercial de entidades aseguradoras, CLUB MAPFRE en Argentina, Brasil y Venezuela desarrolla programas que ofrecen servicios y beneficios para fortalecer la fidelización de clientes. Asimismo, en el año 2008 el CLUB MAPFRE ha iniciado su actividad en Colombia, y está prevista su implantación en los próximos años en El Salvador, Paraguay, Puerto Rico y Uruguay.

Acción Comercial

Las sociedades filiales mantienen una sana diversificación de su negocio, de forma que en 2008 los productos de Automóviles representan el 33 por 100 de las primas consolidadas, los productos de Seguros Generales el 30 por 100; y el conjunto de Seguros de Personas el 37 por 100, correspondiendo un 22 por 100 a seguros de Vida y Decesos y un 15 por 100 a seguros de Salud y Accidentes.

Merece la pena destacar que las cifras de mercado publicadas en 2008 (con datos relativos al ejercicio 2007) mantienen a MAPFRE como la primera aseguradora por volumen de primas en los negocios de No Vida con una cuota de mercado del 6,1 por 100, y como la tercera del total del mercado con una cuota del 4,6 por 100 (Vida y No Vida), fruto de un crecimiento del volumen de negocio superior al del conjunto del mercado.

En cuanto a la acción comercial en 2008, destacan las siguientes actuaciones:

— Inauguración de 112 oficinas (9 oficinas directas y 103 oficinas delegadas), con lo que al cierre del ejercicio 2008 la red de oficinas MAPFRE en Latinoamérica estaba integrada por 2.002 oficinas (592 directas y 1.410 delegadas), frente a las 1.890 oficinas existentes al cierre del ejercicio 2007. Para el seguimiento del plan de expansión se ha impulsado la herramienta en web GEOMAP, que permite el acceso a la información de todas las oficinas en el Continente, estando previsto para 2009 la agregación de nuevas funciones.

— Puesta en marcha de procedimientos de medición y seguimiento de la gestión comercial, que persigue la optimización de la capacidad de venta y de atención a los clientes por la red de oficinas, con el objetivo último de alcanzar una rentabilidad adecuada de la estructura comercial.

— Incorporación de nuevos canales de distribución (acuerdos de banca-seguros, o de distribución a través de empresas de servicios públicos, centros comerciales y cadenas de tiendas, redes de concesionarios de automóviles, etc.), estableciendo en cada caso acuerdos de affinity con adaptación de los productos a las características del canal.

En esta línea de trabajo, en 2008 MAPFRE ha sido elegida por el grupo bancario HSBC (una de las mayores instituciones financieras del Mundo) como socio estratégico regional preferente para Latinoamérica, y se ha procedido a la firma de un "umbrella agreement" que regula las relaciones de colaboración con dicho banco, como socio estratégico.

Asimismo, se está impulsando el acuerdo con el Grupo BBVA para la distribución de productos MAPFRE a través de su red de oficinas en Argentina, Chile, Puerto Rico y Venezuela, que se espera permita obtener resultados concretos a lo largo de 2009.

— Desarrollo de los trabajos para la puesta en marcha de proyectos enfocados directamente al Cliente: planes de fidelización, siguiendo técnicas de valoración y de concesión de beneficios según la fidelidad de cada cliente; planes para ampliar el nivel de calidad de los servicios y atención prestados a los clientes; nueva orientación de los "call centers" como "contact centers", para incrementar la relación con los clientes.

— Inicio de la puesta en marcha del proyecto "Cliente Global MAPFRE", para lo que se ha distribuido entre las sociedades filiales un folleto corporativo de prestigio dirigido a este tipo de clientes, se encuentra disponible el mapa geográfico de oficinas en entorno web, y se continúa avanzando en el desarrollo de una herramienta de gestión para el conjunto de las sociedades.

Este proyecto involucra a distintas unidades operativas de MAPFRE, y continuará su desarrollo en 2009.

— Lanzamiento, por primera vez, de una campaña de publicidad institucional en América Latina, con cobertura en todos los países en que existe implantación, a través de canales de televisión por cable en las cadenas de mayor prestigio y en horas de máxima audiencia, durante los meses de mayo y julio 2008. El impacto en imagen y marca ha sido muy satisfactorio, y la campaña ha tenido una acogida muy positiva por la red de agentes en todos los países.

Gestión técnica y servicios al cliente

Destacan las siguientes actuaciones llevadas a cabo en 2008:

— Implantación en cinco países (Argentina, Colombia, Chile, México y Venezuela) de un sistema de tarificación de riesgos particulares mediante la herramienta Pretium, que utiliza técnicas de análisis multivariable, y que ya se venía utilizando en Brasil y en otra versión muy similar en Puerto Rico. Inicialmente se está aplicando al negocio de Automóviles, y en 2008 se han comenzado a diseñar las primeras tarifas para este ramo.

— Ampliación y mejora de los servicios y redes de proveedores de asistencia en carretera en los distintos países, cuya gestión y control de las prestaciones se realiza de forma directa por las propias compañías aseguradoras, sin necesidad de delegar en empresas externas de asistencia. Paralelamente, ya se encuentra plenamente operativo el sistema en web para el suministro de información que facilite la prestación de servicios de asistencia internacional entre las filiales de MAPFRE AMÉRICA del Cono Sur.

— Consolidación del Plan de Reaseguro puesto en marcha por el grupo en 2007 cuya primera fase, basada en los contratos de reaseguro automático, se ha venido aplicando en 2008 sin contratiempos, y ha permitido aumentar la retención y la capacidad de suscripción de las distintas filiales. Actualmente se estudian las necesidades de reaseguro facultativo, y la mejor forma de darles solución. Adicionalmente, a raíz de la apertura del Instituto de Reaseguro de Brasil, se han estudiado conjuntamente con MAPFRE RE las necesidades de reaseguro en Brasil y se ha procedido a la formación técnica y administrativa de la Compañía.

— Apertura de nuevos centros de inspección de vehículos en varios países, y ampliación de los servicios de atención a los asegurados a través de los centros telefónicos SI-24, así como también en los centros de servicios integrales al automóvil (centros de inspección de vehículos). En la misma línea de aumentar y mejorar la cantidad y calidad de los servicios a los clientes, se ha ampliado la cobertura geográfica de la red de proveedores de asistencia en carretera, especialmente en aquellos países donde dicha cobertura no llegaba anteriormente al 100 por 100 del territorio.

— Avances en los planes de apertura de Talleres MAPFRE: en Argentina ya se encuentra plenamente operativo, en Venezuela el proyecto se encuentra en su fase final, pendiente de inaugurarse en los próximos meses, y en Puerto Rico y Uruguay continúan los estudios de planificación para su desarrollo.

— Avances importantes en el desarrollo de herramientas y medios para la gestión de la relación con clientes globales, socios de los Club MAPFRE y asegurados necesitados de asistencia internacional. Todas las sociedades tienen activos proyectos que mejoran las relaciones con los clientes en muy diversos aspectos.

— Mejoras de los procesos de renovación automática de la cartera en la mayoría de los países, optimizando la gestión operativo-administrativa, la posibilidad de organizar nuevas acciones comerciales, y la fidelización de clientes y agentes.

— Implantación en varios países de sistemas de gestión por Internet para la cotización de seguros, la emisión on-line de pólizas, la renovación automática de cartera, y otras funciones y servicios.

— Creación de una "mesa de trabajo" para el estudio de la problemática del coste del suministro de repuestos de vehículos, con el objetivo de impulsar acciones comunes entre los distintos países encaminadas a propiciar una reducción del coste de estos materiales, para lo que ya está en marcha una prueba piloto entre Brasil y Colombia.

Sistemas de Información y tecnológicos

Las actuaciones más destacables en estas materias han sido las siguientes:

— En el ámbito de las soluciones de negocio:

– Continuación de la implantación del sistema de información corporativo TRONADOR en las distintas sociedades de la Unidad.

– Desarrollo de soluciones específicas para la gestión de clientes globales y para el marketing estratégico (NEXT) con base en la plataforma PIVOTAL, ya utilizada como soporte de los centros telefónicos.

– Lanzamiento del Club MAPFRE en Venezuela, Argentina, Brasil y México.

– Desarrollo de una nueva arquitectura tecnológica para el Tronweb, que permitirá evolucionar el sistema y facilitar su interconexión con otros sistemas (WebTronWeb, basado en JSF y Backbase).

— En el ámbito de las infraestructuras:

– Firma y puesta en marcha del acuerdo corporativo de outsourcing tecnológico con Telefónica para la gestión de los Centros de Calculo de las entidades, centralizando las operaciones en dos CPD´s, ubicados en Miami y São Paulo.

– Continuación de los planes de seguridad de la información en todas las sociedades, en coordinación con la Dirección de Seguridad y Medio Ambiente del Grupo.

— En el ámbito de la optimización de procesos:

– Realización de cursos de formación, en técnicas de levantamiento de Procesos (TLP) y en la herramienta de modelado ARIS, para el personal de las filiales de Colombia, Ecuador, Perú y MAPFRE SOFT.

– Realización de cursos de formación en la herramienta de BPM webMethods, en MAPFRE SOFT y en las filiales de Puerto Rico, Argentina y México.

– Desarrollo de un proyecto piloto para automatizar el proceso de Emisión de Pólizas, y del proceso de Autorizaciones de Controles Técnicos, ambos con la misma tecnología BPM.

— En el ámbito de las metodologías:

– Realización de un estudio de madurez en el uso de metodologías en el seno de MAPFRE SOFT.

– Definición y publicación de los procedimientos de Gestión de la demanda, Gestión de Requisitos, Gestión de Proyectos (Planificación y Seguimiento y Control) y Gestión de Riesgos según el modelo de gestión CMMI.

– Actualización de la versión de la herramienta de gestión de proyectos Artemis a la versión 7.

Nuevas adquisiciones y nuevos mercados

En 2008 se ha llegado a acuerdos para la adquisición de:

— Una participación del 58,2 por 100 en ATLAS SEGUROS, de Ecuador, a la que se aportará el negocio de la agencia de seguros de MAPFRE COLOMBIA, en dicho país, que había iniciado su actividad el ejercicio 2007.

— VIDA SEGURADORA, subsidiaria brasileña del grupo americano NATIONWIDE, de la que MAPFRE VERA CRUZ SEGURADORA adquirió una participación accionarial del 100 por 100. Esta operación permitirá que MAPFRE en Brasil aumente y especialice su cartera en los seguros de vida individual y para pequeñas y medianas empresas.

Perspectivas

Los presupuestos para el ejercicio 2009 prevén un crecimiento moderado de los ingresos, y una aportación positiva de todas las sociedades filiales al beneficio consolidado. Se espera que el crecimiento de las primas sea fundamentalmente orgánico, apoyado en el potencial de desarrollo de los mercados aseguradores de los distintos países.

Se prevé asimismo continuar avanzando en el control y en la rentabilización de la Red Territorial, que se complementará con el desarrollo de otros canales de distribución alternativos, y se implantarán nuevas herramientas informáticas y sistemas de gestión orientados a mejorar la calidad del servicio prestado a los clientes y del riesgo asegurado, y a aumentar la eficiencia operativa.

Se prevé potenciar el mercado de particulares, para aumentar el control sobre la comercialización, la fidelización de los asegurados, y la obtención de un resultado recurrente y estable.

Oficina en Bustillo (Argentina)

MAPFRE LA CENTROAMERICANA recibió el premio The Bizz Award 2008 promovido por la Confederación Mundial de Negocios (WORLDCOB).

CUENTA DE RESULTADOS NIIF	2008	2007	2006	VAR. % 08/07	VAR. % 07/06
REASEGURO ACEPTADO					
Primas emitidas	**3.607,9**	**2.920,7**	**2.461,7**	**23,5%**	**18,6%**
Primas imputadas del ejercicio	3.317,7	2.765,3	2.315,4	20,0%	19,4%
Siniestralidad (incluye gastos imputables a prestaciones)	(2.273,0)	(1.708,0)	(1.379,3)	33,1%	23,8%
Gastos de explotación	(1.030,1)	(967,2)	(804,5)	6,5%	20,2%
RESULTADO DEL REASEGURO ACEPTADO	**14,6**	**90,1**	**131,6**	**(83,8)%**	**(31,5)%**
REASEGURO CEDIDO Y RETROCEDIDO					
Primas y variación provisión primas no consumidas	(588,7)	(490,8)	(427,5)	20,0%	14,8%
Prestaciones pagadas y variación provisión prestaciones	464,5	314,0	209,7	47,9%	49,7%
Comisiones y participaciones	62,3	46,1	38,2	35,1%	20,7%
RESULTADO DEL REASEGURO RETROCEDIDO	**(62,0)**	**(130,7)**	**(179,6)**	**(52,6)%**	**(27,2)%**
Otros ingresos y gastos técnicos	(17,2)	(1,0)	(3,1)	1.618,1%	(67,8)%
RESULTADO DE LA CUENTA TÉCNICA VIDA Y NO VIDA	**(64,6)**	**(41,6)**	**(51,1)**	**55,2%**	**(18,6)%**
Ingresos netos de las inversiones	247,2	189,2	166,2	30,7%	13,9%
Plusvalías y minusvalías no realizadas en inversiones	0,0	(0,3)	0,0	(100,0)%	–
Otros ingresos y gastos no técnicos	(2,5)	(8,3)	(3,4)	(69,9)%	142,5%
Resultados de participaciones minoritarias	0,0	1,7	4,4	(99,4)%	(60,9)%
RESULTADO DEL NEGOCIO DE VIDA Y NO VIDA	**180,1**	**140,7**	**116,0**	**28,0%**	**21,3%**
RESULTADO OTRAS ACTIVIDADES	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**–**	**–**
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS Y MINORITARIOS	**180,1**	**140,7**	**116,0**	**29,8%**	**21,3%**
Impuesto sobre beneficios	(45,5)	(27,6)	(16,7)	64,9%	64,8%
Resultado después de impuestos de actividad interrumpida	0,0	0,0	0,0	–	–
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	**134,6**	**113,1**	**99,3**	**19,0%**	**13,9%**
Socios externos	(21,1)	(13,5)	(6,5)	56,3%	108,2%
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS Y MINORITARIOS	**113,5**	**99,6**	**92,8**	**13,9%**	**7,3%**

MILLONES DE EUROS

RATIOS SEGURO NO VIDA	2008	2007	2006
Ratio de siniestralidad del seguro directo	70,1	66,0	63,0
Ratio de gastos del seguro directo	30,3	29,8	30,1
Ratio combinado neto de reaseguro	103,7	102,8	103,0

DETALLE DE PRIMAS EMITIDAS DIRECTAS Y ACEPTADAS	2008	2007	2006	VAR, % 08/07	VAR, % 07/06
BRASIL	1.419,3	1.190,8	959,6	19,2%	24,1%
MEXICO	392,3	387,6	310,9	1,2%	24,6%
PUERTO RICO	318,0	276,7	270,9	14,9%	2,2%
VENEZUELA	483,9	306,3	296,6	58,0%	3,3%
ARGENTINA	378,9	310,9	275,7	21,9%	12,7%
CHILE	148,4	120,7	119,6	23,0%	0,9%
COLOMBIA	199,9	139,0	104,6	43,8%	32,9%
PERÚ	107,5	64,0	60,1	67,9%	6,6%
EL SALVADOR	34,2	33,5	32,0	2,1%	4,7%
PARAGUAY	28,0	15,1	9,1	86,0%	64,6%
URUGUAY	25,5	11,3	11,7	124,7%	(2,9)%
REPÚBLICA DOMINICANA	63,4	64,9	10,8	(2,3)%	501,0%
ECUADOR	8,8	–	–	–	–
TOTAL	**3.607,9**	**2.920,7**	**2.461,7**	**23,5%**	**18,6%**

MILLONES DE EUROS

MAGNITUDES BÁSICAS DEL BALANCE (NIIF)	2008	2007	2006	VAR, % 08/07	VAR, % 07/06
Inversiones financieras y tesorería	2.587,7	2.395,6	1.895,7	8,0%	26,4%
Total activo	4.805,5	4.389,5	3.443,5	9,5%	27,5%
Patrimonio neto	1.122,1	1.204,2	936,7	(6,8)%	28,6%
ROE	10,2%	9,8%	10,6%	4,0%	(7,5)%

MILLONES DE EUROS

DATOS DE SOLVENCIA Y COBERTURA	2008	2007	2006	VAR, % 08/07	VAR, % 07/06
Provisiones técnicas a cubrir	2.566,0	2.014,0	1.641,9	27,4%	22,7%
Exceso de activos aptos sobre provisiones	415,0	327,9	214,2	26,6%	53,1%
Cuantía mínima del margen de solvencia (consolidado)	1.023,0	549,0	472,0	86,3%	16,3%
Margen de solvencia (consolidado)	1.112,0	1.243,6	832,8	(10,6)%	49,3%
Nº veces cuantía mínima	1,1	2,3	1,8	(51,3)%	28,1%

MILLONES DE EUROS

OTRA INFORMACIÓN	2008	2007	2006	VAR, % 08/07	VAR, % 07/06
Expedientes tramitados en el año	10.206	10.184	9.611	0,2%	6,0%