



MAPFRE

MANAGEMENT

insights 2021

AGENDA

- | | |
|--|-------------------|
| 01 Actualización de estrategia y análisis del negocio | Sr. HUERTAS |
| 02 Reaseguro | Sr. PÉREZ DE LEMA |
| 03 Gestión de inversiones y activos | Sr. JIMÉNEZ |
| 04 Gestión de capital | Sr. MATA |

PONENTES



Antonio Huertas
Presidente & CEO
MAPFRE S.A.

Fernando Mata
CFO & Miembro del Consejo
MAPFRE S.A.



Eduardo Pérez de Lema
CEO
MAPFRE RE



José Luis Jiménez
Director General de Inversiones
MAPFRE S.A.



01

Actualización de estrategia y análisis del negocio

Antonio Huertas

Contexto 2020 > buenos resultados en un año marcado por el COVID y la crisis económica

Consolidando la buena rentabilidad de las entidades de seguros y el balance sólido

PRIMAS

€20.482 mn -11,1%

a tipos de cambio constantes -4,1%

RATIO COMBINADO

94,8% -2,9 p.p.

RATIO COMBINADO (Entidades de seguros)

92,9% -3,6 p.p.

RATIO DE SOLVENCIA II

183,5% -3,3 p.p.

cifras provisionales

DIVIDENDOS PAGADOS

13,5 céntimos -6,9%

- **Rápida implementación del plan de continuidad de negocio** > en todos los países y unidades

- **Impactos COVID-19 en la cuenta de resultados**

- Mayores impactos en el volumen de negocio > mitigados por el éxito del plan de retención de cartera

- Siniestros COVID manejables > compensados por la menor frecuencia, principalmente en Autos

- Plan estricto de contención de gastos > compensando los gastos relacionados con el COVID

- **Foco en la transformación y la digitalización** > avanzando con las iniciativas estratégicas

- **Revisión exhaustiva del balance y posición de capital sólida** > adaptando las valoraciones y las exposiciones al contexto actual

- **Optimización del retorno al accionista** > sin comprometer la situación financiera

IBERIA > puntos clave 2020

Avanzando en la ejecución de la estrategia en un entorno complejo

PRIMAS NO VIDA

€5.322 mn +0,6%

PRIMAS VIDA RIESGO

€477 mn +1,5%

RATIO COMBINADO

92% (No Vida) -2,4 p.p.

84,9% (Autos) -8,8 p.p.

DIGITALIZACIÓN (crecimiento)

Ingresos digitales +10,8%

Pólizas MAPFRE.com +9%

Pólizas Verti +6%

Transacciones digitales +13,6%

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Tasa de cancelación 9,5%

Δ vs. 2019 -0,5 p.p.

Crecimiento rentable

- Crecimiento mayor que el mercado en segmentos No Vida claves y en Vida-Riesgo
- Contención de gastos > ratio de gastos excluyendo medidas COVID: 20,7% (-0,6 p.p.)

Gestión técnica y operativa

- Crecimiento en transacciones digitales
- Plataforma analítica avanzada (modelos de cancelación y conversión de clientes)

Estrategia multicanal

- Digital > crecimiento sólido en los canales MAPFRE.com y Verti
- Exitoso lanzamiento de las operaciones con Banco Santander y extensión del acuerdo a Portugal
- Digitalización y transformación de la red MAPFRE
- Acuerdos para impulsar nuevas fuentes de negocio (Amazon, Correos, Iberdrola, Renault)

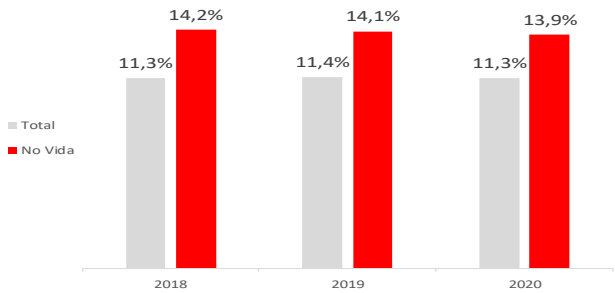
Orientación al cliente

- Éxito del plan de retención de cartera
- Campañas de venta cruzada omnicanal

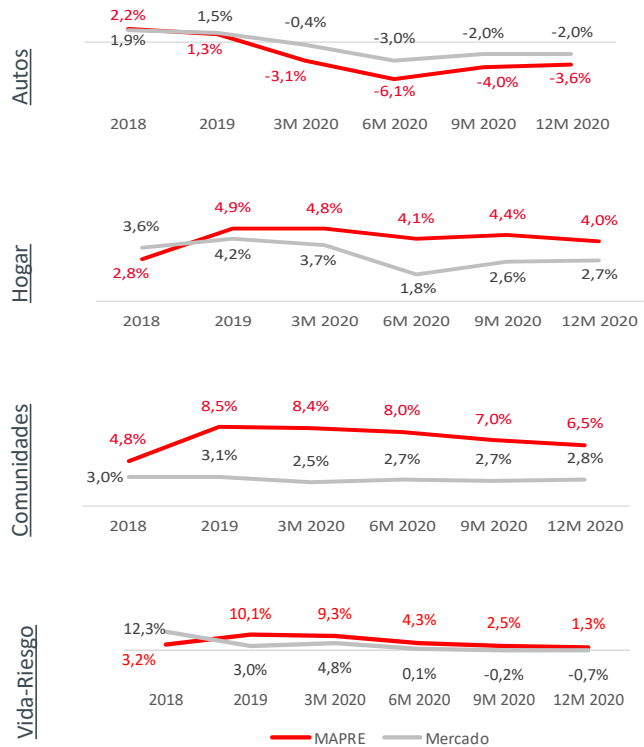
IBERIA > entorno de mercado en España

Mejor desempeño que el mercado en segmentos claves . . .

Relativa estabilidad de las posiciones de liderazgo de mercado

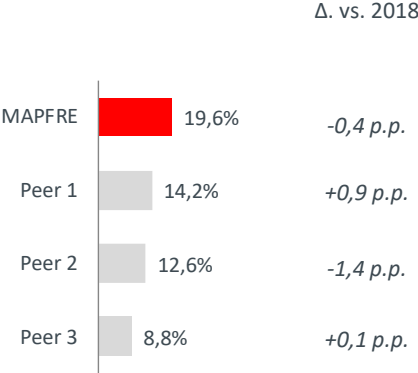


Crecimiento de primas por segmento



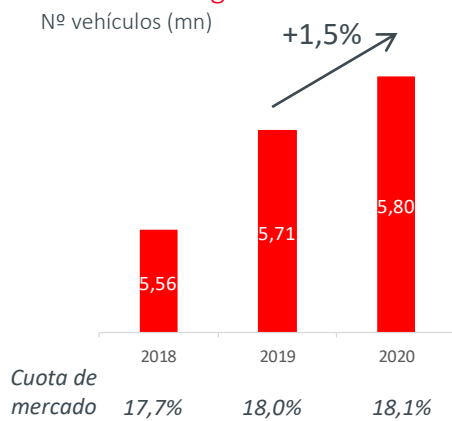
Líder con diferencia en Autos...

Ranking por primas



...y aumentando el número de vehículos asegurados

Nº vehículos (mn)



Cuota de mercado

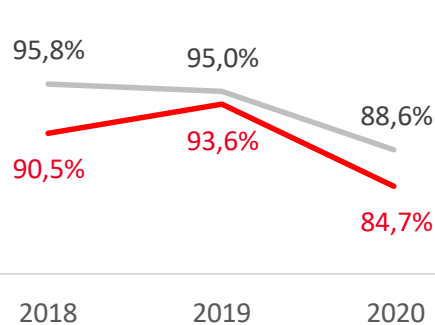


IBERIA > entorno de mercado en España

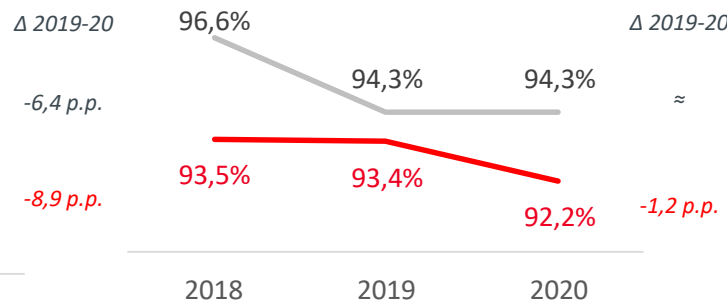
... manteniendo una ventaja significativa en cuanto a rentabilidad

Ratio combinado

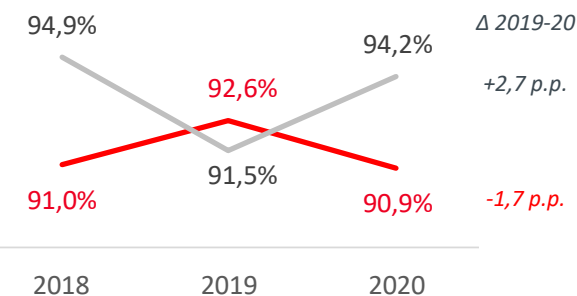
Autos



Hogar

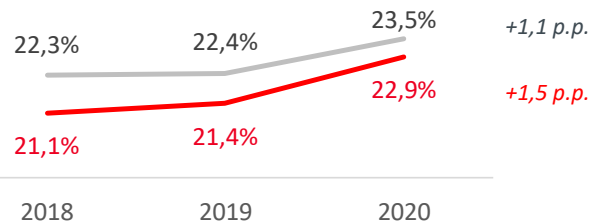


Comunidades



Mayores niveles de eficiencia que otros competidores ...

Ratio de gastos No Vida



— MAPRE — Resto del mercado

IBERIA > perspectivas y prioridades 2021

Centrados en ganar cuota de mercado y contener gastos

Perspectivas

Mucha incertidumbre acerca de la recuperación económica y la movilidad

Volumen de negocio > las ventas de vehículos nuevos se mantienen en niveles bajos y el entorno en Vida-Ahorro sigue siendo complicado

Ratio combinado > baja frecuencia

No Vida (≈95%)

Autos (91-93%)

Ingresos financieros > gestionar el entorno de tipos bajos con la aprobación de una segunda ola de inversiones alternativas

Prioridades

Crecimiento > ganar cuota de mercado en líneas de negocio clave

Protección de la cartera > tarificación de mercado en todas las líneas particulares (segmento de Vida en 2021)

Contención de gastos > crecimiento de gastos inferior al crecimiento de primas

Iniciativas

Bancaseguros > optimizar el valor de la salida de BANKIA así como los acuerdos existentes, y reconstruir el canal

Digitalización > conectar VERTI y SAVIA con la Red MAPFRE, nuevos acuerdos con socios digitales, datos generadores de negocio

Oferta de productos > vehículos eléctricos y de movilidad personal, productos de Autos on-off

Orientación al cliente > propuesta de valor para PYMES, tribus, jóvenes, mayores y familias

BRASIL > puntos clave 2020

Foco en el crecimiento, mejorando los niveles de rentabilidad

PRIMAS

€3.085 mn +5,1%

a tipos de cambio constantes

RESULTADO ATRIBUIBLE

€101,5 mn +4,6%

ROE

11,3% +1,7 p.p.

RATIO COMBINADO

87,6% (No-Vida) -4,6 p.p.

100,2% (Autos) -7,3 p.p.

Crecimiento sólido en moneda local

- Bancaseguros (+15%) > mejor que el mercado con crecimiento en Vida-Riesgo (+12%) y Agro (+23%)
- Canal MAPFRE (-5%) > caída en Autos (-28%), mitigada por el crecimiento en los ramos Industriales

Buen resultado de suscripción y mejora de la eficiencia

- Mejor rentabilidad y menor frecuencia, especialmente en Autos, que compensan el impacto negativo de la depreciación de la divisa y los menores ingresos financieros

Mejoras en la gestión técnica y operativa

- Detección y reducción del fraude
- Convergencia y optimización de sistemas tecnológicos
- Sistema de control interno optimizado
- Automación inteligente / crecimiento en transacciones digitales
- Foco en la contención de gastos

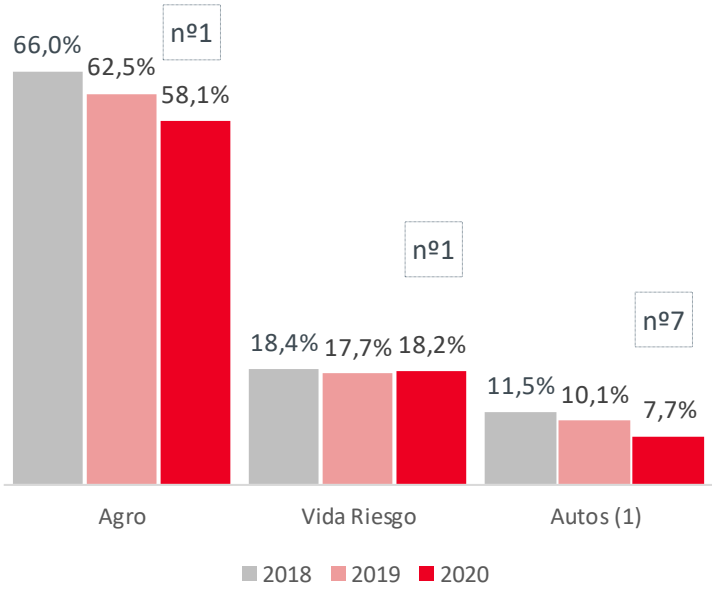
Orientación al cliente

- Enfocados en aumentar el número total de clientes y de distribuidores rentables

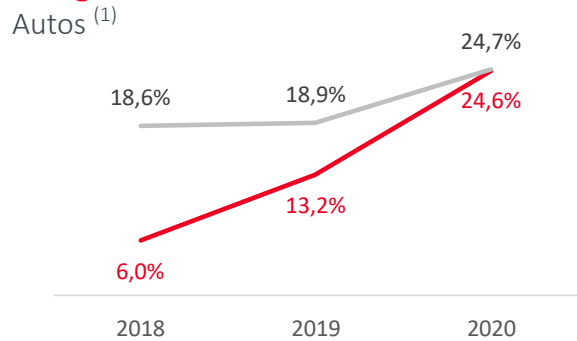
BRASIL > entorno de mercado

Líder del mercado en segmentos rentables, reduciendo de forma selectiva la exposición en Autos

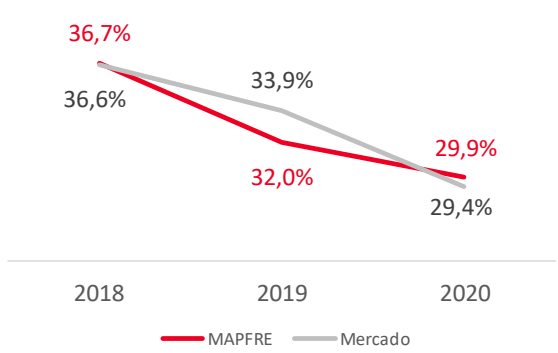
Evolución de la cuota de mercado



Margen técnico (2)



Vida-Riesgo



(1) Excluye DPVAT
 (2) Datos de SUSEP y criterio de contabilidad local. Incluye los conceptos de siniestros, comisiones y reaseguro

BRASIL > prioridades 2021

Año de transición, consolidando las mejoras en la gestión técnica

Crecimiento Rentable	Canal MAPFRE	<ul style="list-style-type: none">- Autos > ajustar procesos y tecnología, mejorar la oferta de productos en canales existentes e identificar nuevas formas de distribución- Crecimiento y excelencia técnica en Vida > identificar socios de distribución estratégicos- Reforzar la presencia en PYMES > aumentar la oferta para riesgos emergentes y mejorar la experiencia de clientes y distribuidores
	BRASILSEG	<ul style="list-style-type: none">- Adaptar e innovar en la cartera de productos > optimizar el potencial de distribución de Banco do Brasil- Negocio digital > corregir las ineficiencias del negocio tradicional y ser más atractivos para el cliente
Excelencia Técnica	Tecnología	<ul style="list-style-type: none">- Integración y evolución de sistemas > migración a soluciones corporativas- Foco en la integridad del dato- Nueva plataforma corporativa para Vida > lanzamiento de nuevos productos en 2021
	Suscripción & gestión de siniestros	<ul style="list-style-type: none">- Tarifas > tarifa multivariable y simplificación de productos, en Autos, Empresas, Agro y Riesgos Sencillos, promoviendo ajustes de tarifas- Gestión de siniestros > nueva herramienta de cálculo de las reparaciones de automóviles
	Aumentar la eficiencia	<ul style="list-style-type: none">- Contribuir a la reducción de costes > automatización inteligente, centros de servicios centralizados para actividades comerciales, técnicas y administrativas

ESTADOS UNIDOS > puntos clave 2020

Presencia geográfica optimizada y proceso de transformación en marcha

PRIMAS

€1.743mn

de las cuales ≈90% en la región Noreste

RESULTADO ATRIBUIBLE - EE.UU.

€78 mn

+36,6%

RESULTADO ATRIBUIBLE - NORESTE

€110,5 mn

+41,6%

ROE - MAPFRE USA

≈7%

+1,3 p.p.

ROE - MAPFRE INSURANCE (EX-VERTI)

≈8%

+1,2 p.p.

RATIO COMBINADO - EE.UU.

96,6%

-5,2 p.p.

RATIO COMBINADO - NORESTE

92,4%

-6,9 p.p.

Optimización de la presencia geográfica

- Salida de Arizona y del negocio tradicional en Pennsylvania completada
- Evaluando varias opciones de salida en Florida
- Run-off en líneas comerciales fuera de Massachusetts

Adaptación de la estructura de costes

- Reducción de plantilla del 6% en 2020

Gestión técnica y operativa

- Centralización de Contact Center
- Consolidación de sistemas tecnológicos
- Mejor aprovechamiento del nuevo motor de tarificación (Earnix)
- Plataforma analítica avanzada

Orientación al cliente

- Nuevos productos de Autos y Hogar
- Segmentación de agentes y clientes

Negocio digital

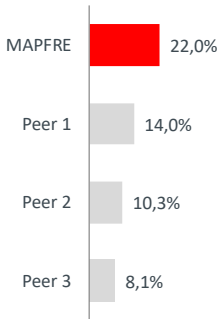
- Esfuerzo de adquisición equilibrado hacia un mayor CLTV*, el negocio digital actualmente representa el 10% del nuevo negocio en Massachusetts

ESTADOS UNIDOS > contexto de mercado

MAPFRE es el líder absoluto en ramos particulares No Vida en Massachussets

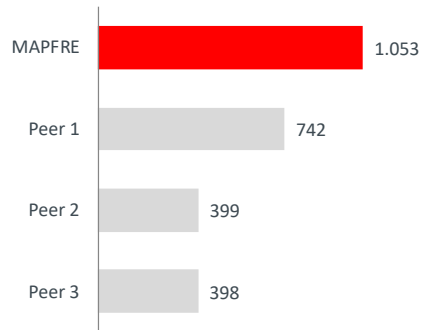
Autos particulares (PPA)

Ranking



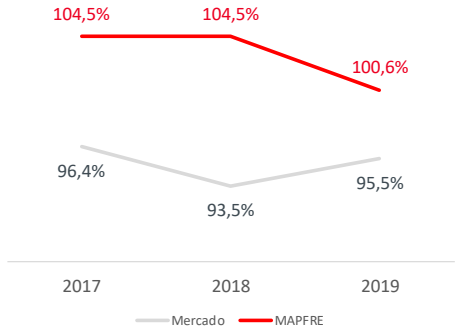
Vehículos asegurados (PPA)

Ranking ('000)



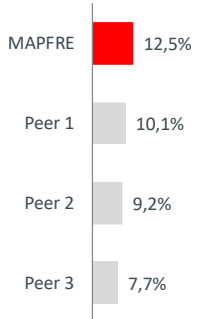
Ratio combinado

PPA



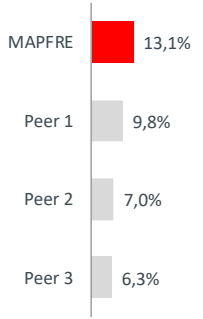
Autos empresas

Ranking

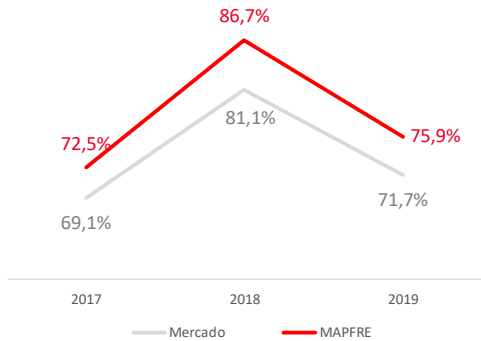


Hogar

Ranking



Hogar



Nota: Todos los datos de Massachussets. Últimos datos disponibles para el mercado. Ratios combinados según la contabilidad local, que difiere de las NIIF.



ESTADOS UNIDOS > prioridades 2021

Retorno al crecimiento, manteniendo una evolución positiva de la siniestralidad y un estricto control de gastos

- **Vuelta al crecimiento en primas y pólizas** > crecer en nuevo negocio y mejorar la retención
- **Acuerdo con el club automovilístico AAA** > optimizar las capacidades
- **Segmentación de clientes y agentes** > propuesta de valor diferenciada para segmentos objetivos de mercado y agentes
- **Impulsar el negocio digital** > mantener una suscripción de alta calidad y ampliar la oferta digital en Massachusetts, a la vez que se reposiciona Verti
- **Eficiencia operativa y tecnológica** > aprovechamiento de la nueva plataforma basada en Guidewire (acercando el ratio de gastos al de los principales competidores), reorganización de la gestión de siniestros y operaciones, mejor empleo de los datos

Plan estratégico 2019-2021 > foco en la transformación y la reestructuración

Adaptando con éxito nuestro modelo de negocio . . .

Programa 80/20

- **≈ €1.800 millones de primas canceladas** durante 2016-2020

- **Estados Unidos >**

- Salida de 5 estados en 2018 y de las líneas comerciales fuera de Massachusetts en 2019
- Salida de Arizona y del negocio tradicional en Pennsylvania en 2020
- Actualmente evaluando opciones para Florida

- **Brasil >** cancelación de cuentas de intermediarios no rentables en Autos

- **Asistencia >**

- Salida de 13 países desde 2016, enfocados en países con unidades de seguros, incluyendo la salida de Road China recientemente anunciada
- El negocio de asistencia en viaje en Europa y Asia está siendo actualmente revisado

- **VERTI Italia >** el canal de concesionarios se considera no estratégico

- **Carteras de rentas vitalicias en LATAM >** venta de carteras en *run-off*

- **Inmuebles >** terrenos no urbanizados (compra para alquiler) y residencias (Maquavit)

- **Servicios funerarios >** negocio de Funespaña

Optimización de la presencia geográfica y la cartera de productos

Reducción de activos no estratégicos

Plan estratégico 2019-2021 > foco en la transformación y la reestructuración

. . . a la vez que se aprovechan nuevas oportunidades

Acuerdo con Santander

- El **primer año culmina con éxito** y se extiende el acuerdo a Portugal

Acuerdos de distribución

- Desempeño positivo de **Actinver** en México
- Aumento de la participación en **Abante** en España

República Dominicana

- Fuerte contribución del negocio de Salud de **MAPFRE Salud ARS** adquirido en 2020

Programa de activos alternativos

- 1ª ola: €1.050 mn en total, de los cuales €800 mn ya están comprometidos
- **2ª ola: €300 mn adicionales**, que serán asignados principalmente a inmuebles europeos e infraestructuras globales

Salida de Bankia

- **Optimizar el valor de salida** y evaluar oportunidades de desarrollo de negocio futuro

Plan estratégico 2019-2021 > crecimiento moderado y rentable

Prioridades claras, enfocados en la rentabilidad y optimizando la asignación del capital

Asignación de capital

- **Foco en los mercados principales** > España, Brasil, Estados Unidos y México
- **Menor asignación de capital en el futuro a mercados que no sean claves** > principalmente enfocados en líneas de negocio y canales estratégicos
- **Reducción de riesgo en activos** y operaciones **no estratégicos**

Productos

- Foco en **líneas particulares**
- Recuperar y defender la **posición de liderazgo en Autos** en todas las regiones
- Desarrollar el negocio de **Salud y Vida-Riesgo en LATAM** > enfocados en bancaseguros
- Aprovechar las **oportunidades de crecimiento en reaseguro** a través de MAPFRE RE

Canales

- Continuar desarrollando el **enfoque multicanal**
- **Crecimiento** orgánico en el canal **digital** > enfocados en MAPFRE.com y Verti
- Desarrollar **nuevos acuerdos de distribución y bancaseguros** > tanto exclusivos como no exclusivos

Principales cifras > febrero 2021

	2M 2021	Δ	Δ a tipos de cambio constantes
Primas emitidas y aceptadas totales	4.228	-4,8%	2,3%
- No Vida	3.487	-3,1%	3,5%
- Vida	740	-12,2%	-2,8%
Ratio Combinado No Vida - MAPFRE S.A.	94,6%	-5.2 p.p.	
Ratio de Siniestralidad No Vida	66,4%	-4.7 p.p.	
Ratio de Gastos No Vida	28,2%	-0.5 p.p.	
Ratio Combinado No Vida - Entidades de seguros	93,6%	-5.8 p.p.	
Resultado atribuible	99,2	41,3%	

Millones de euros

Objetivos financieros 2021

	Objetivo 2019-21	Estado actual	Previsión 2021
ROE (promedio 2019-21)	8%-9%	7,8% ⁽¹⁾ promedio	≈ 8,5% ⁽²⁾
Ratio combinado (promedio 2019-21)	96-97%	96,2% promedio	≈ 95%
Ingresos totales	€28.000- €30.000 mn	≈ €25.400 mn en 2020	≈ 25.400 mn
Resultado neto ajustado ⁽³⁾	-	€763 mn en 2020	≈ €700 mn
Payout	>50%	73% en 2020	>50%, no varía

(1) Excluyendo deterioros de fondo de comercio

(2) Excluyendo cualquier plusvalía potencial de la operación con Bankia

(3) Excluyendo plusvalías y eventos relevantes producidos por catástrofes naturales

02

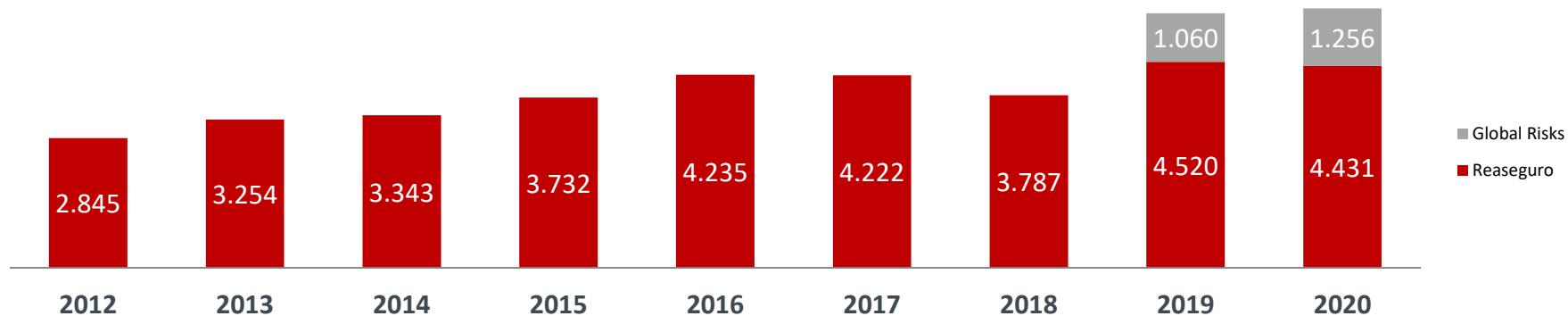
Reaseguro

Eduardo Pérez de Lema

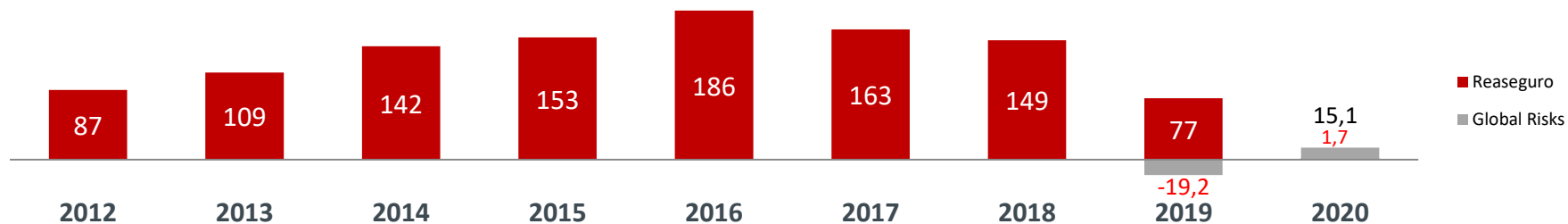
Contexto 2020

MAPFRE RE continúa mostrando resiliencia en tiempos turbulentos

Primas brutas



Resultado atribuible



Puntos clave 2020

Desarrollo de negocio

- El negocio de reaseguro No Grupo crece de manera saludable en un mercado que continúa mejorando, con una cartera más equilibrada
- Negocio MAPFRE estable
- Fuerte crecimiento de la cartera de Global Risks después de su reestructuración, impulsado por una muy buena evolución de las tarifas

Siniestralidad

- Impacto Covid-19 manejable y por debajo de la media del mercado en la cartera de reaseguro
- Grandes siniestros por encima del presupuesto, excluyendo el Covid-19, debido a una mayor frecuencia en siniestros de mediana intensidad
- Alta siniestralidad en el negocio MAPFRE (terremotos en Puerto Rico, huracanes en América Central, tormenta Gloria y algunos eventos provocados por el hombre)

Resultados

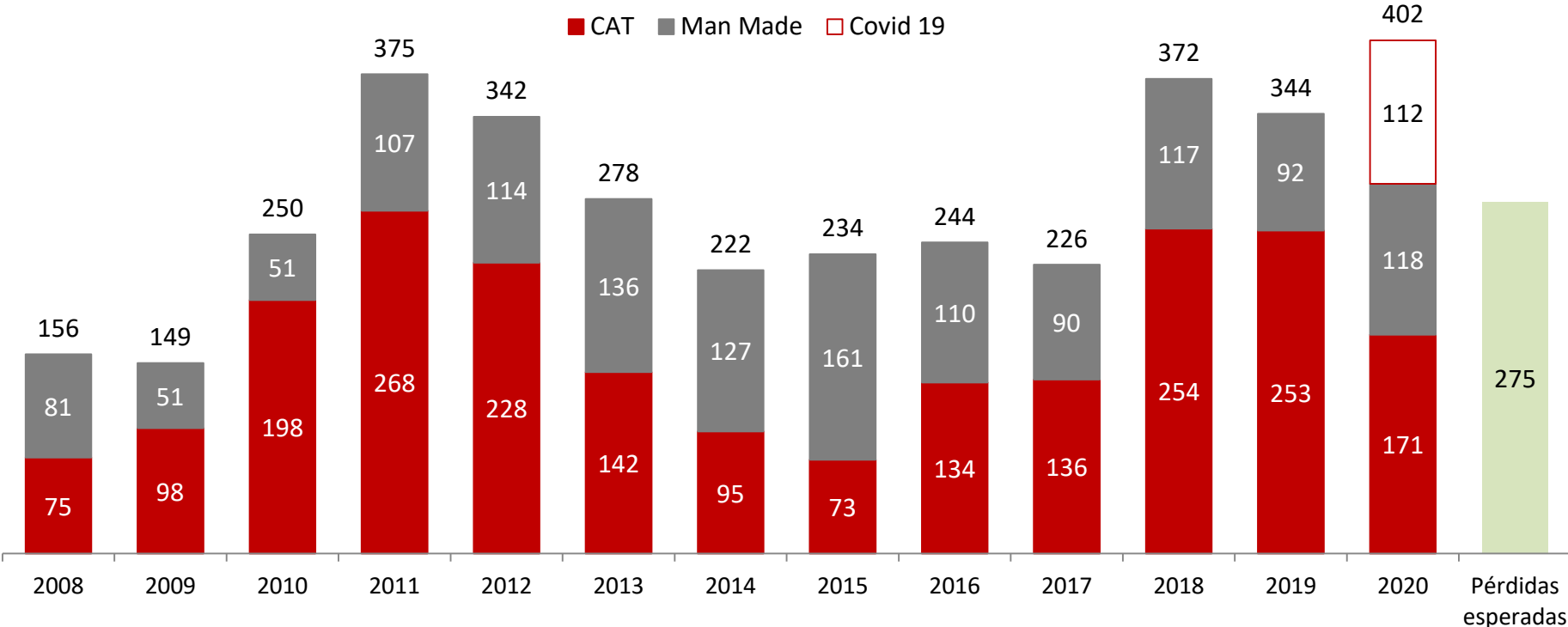
- Excelente desempeño de Global Risks
- Negocio No Grupo sólido: ratio combinado del 98,4% (93,6% ex Covid)
- Absorción de volatilidad del negocio MAPFRE
- Menores retornos de la inversión

Operaciones

- Incremento de la eficiencia operacional
 - E-accounting (Accord) tanto en reaseguro externo como intragrupo (RE21)
 - Automatización de procesos clave
 - Mayores capacidades de geocodificación y modelización en riesgos naturales

Impacto de grandes siniestros en MAPFRE RE ⁽¹⁾

Antes de impuestos y minoritarios



⁽¹⁾ Solo negocio de reaseguro, no incluye MAPFRE Global Risks

Impacto COVID

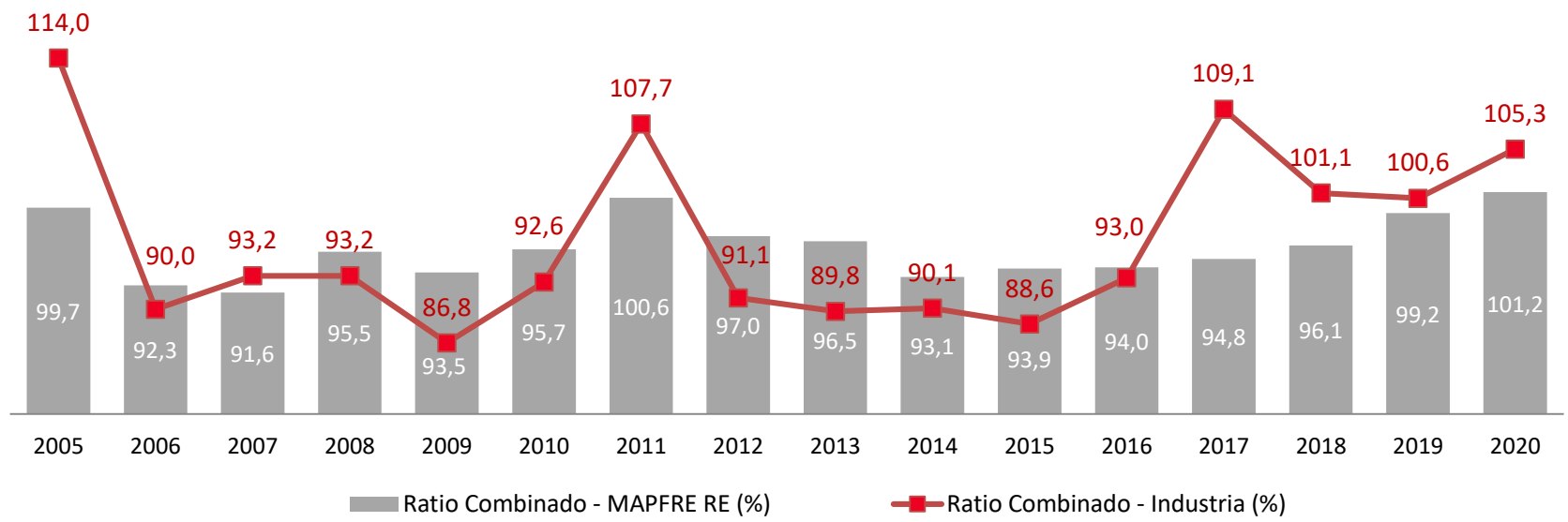
Desglose por línea de negocio ⁽¹⁾

Línea de negocio	1T	2T	3T	4T	Total
Daños – Interrupción de negocio	-	67,5	-1,5	20,4	86,5
Transportes	-	1,7	0,8	2,5	5,0
Crédito	-	10,0	0,1	-9,3	0,7
Otros	-	0,9	0,2	1,4	2,5
Total No Vida	-	80,1	-0,4	15,0	94,7
Vida	-	0,2	0,3	17,2	17,7
Total	-	80,3	-0,1	32,2	112,4

- Impacto Covid en MAPFRE RE menor al promedio (3,7% de impacto en ratio combinado vs 9,4% promedio de mercado)
- Siniestros concentrados en pocas jurisdicciones y clientes
- Política de reservas prudente
- La incertidumbre se mantendrá por los litigios tanto en seguros como en reaseguro
- Posibilidad de impactos adicionales moderados en el negocio de mortalidad
- Clarificación de coberturas y exclusiones completada en la cartera de tratados

(1) Solo negocio de reaseguro, no incluye MAPFRE Global Risks

MAPFRE RE continúa superando al mercado en “años difíciles”



	MAPFRE RE ⁽¹⁾	Industria ⁽²⁾
Ratio combinado promedio (2005 - 2020)	95,9%	96,6%
Ratio combinado desviación estándar (2005 - 2020)	3,0%	8,4%

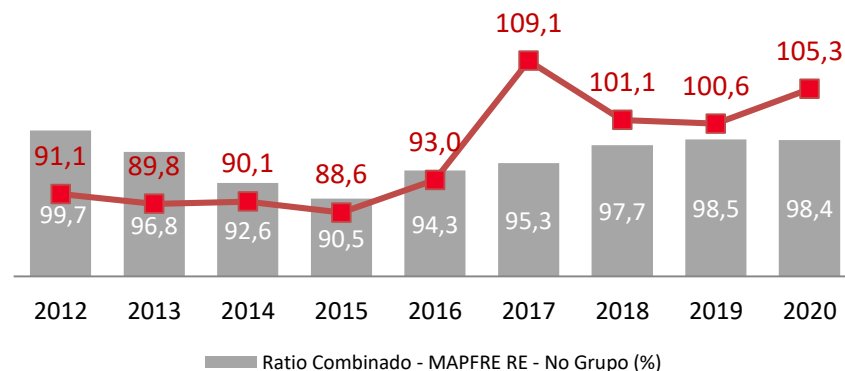
(1) Solo negocio de reaseguro, no incluye MAPFRE Global Risks

(2) Fuente: 2012-2014 AM Best. 2015-2020 MAPFRE RE

Los principales segmentos evolucionan según lo previsto

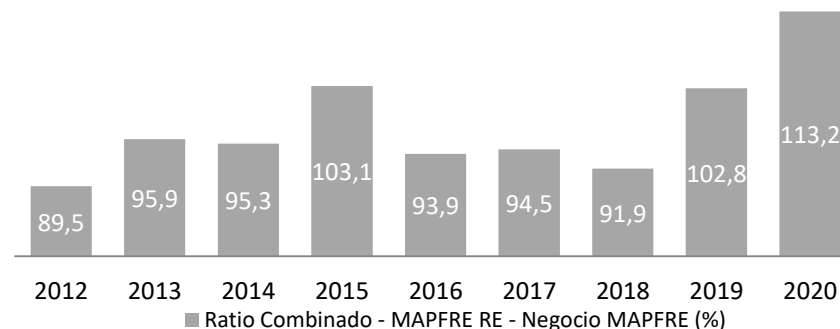
Negocio No Grupo

- Desempeño sólido, con volatilidad reducida
- Cartera de alta calidad y muy diversificada
- Ratio de gastos muy bajo, que permite superar al mercado



Negocio MAPFRE

- Potente herramienta para optimizar la retención en MAPFRE
- Absorbe la volatilidad del Grupo Asegurador MAPFRE
- Añade beneficios por diversificación a la cartera total

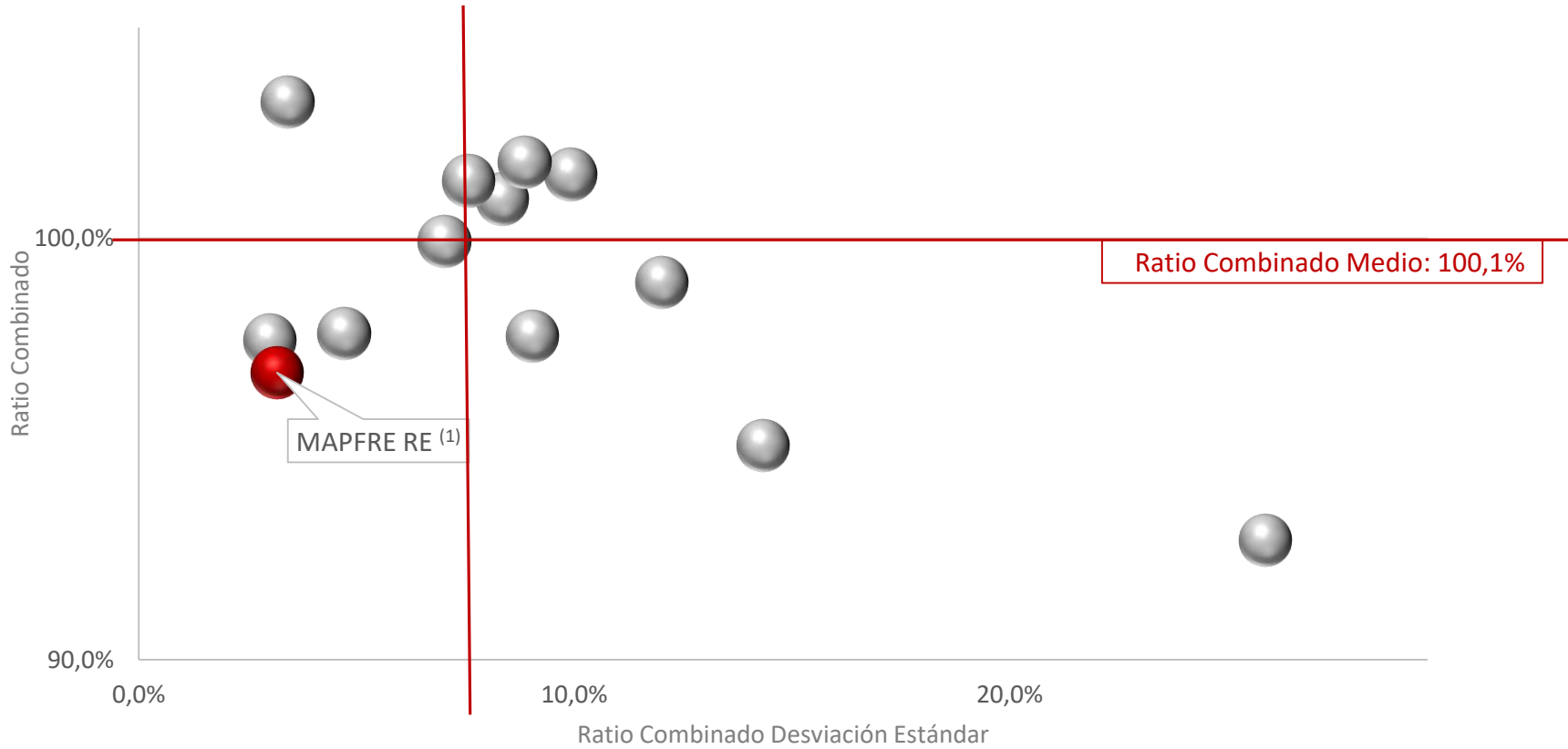


*Solo negocio de reaseguro, no incluye MAPFRE Global Risks

Fuente: 2012-2014 AM Best. 2015-2020 MAPFRE RE

Ratio combinado No Vida promedio > reaseguradores 2015 – 2020

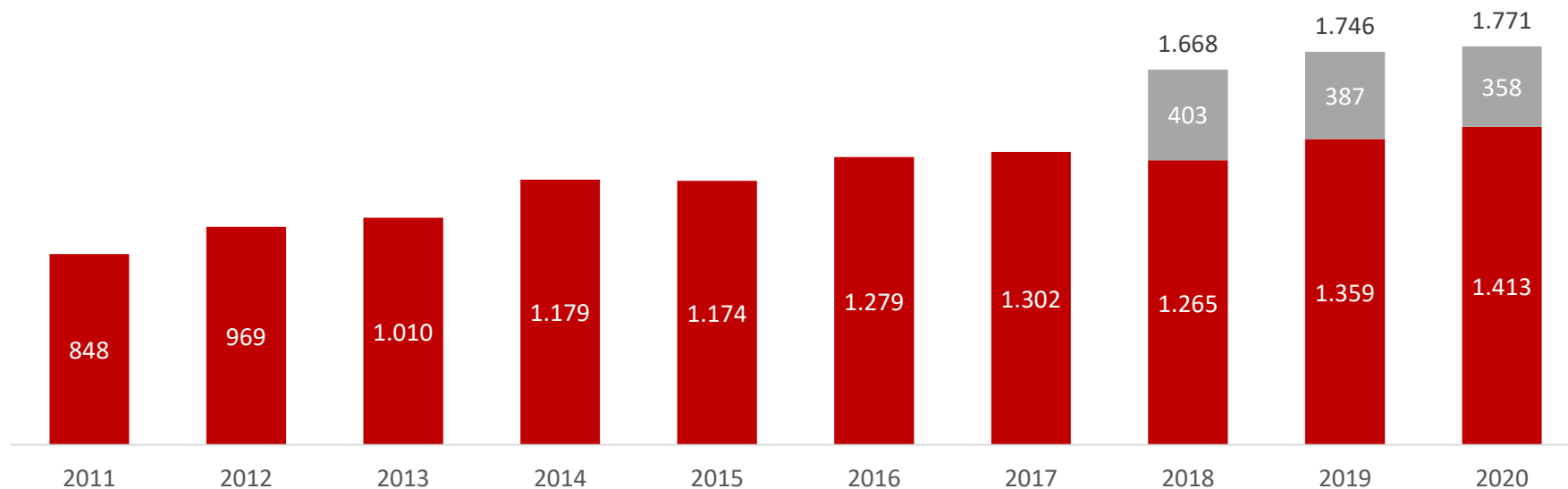
Desempeño competitivo demostrado y volatilidad reducida en relación con los *peers*



(1) Solo negocio de reaseguro, no incluye MAPFRE Global Risks

MAPFRE RE mantiene posiciones de capital y solvencia muy sólidas

Fondos propios



- La compañía ha financiado su crecimiento con los resultados retenidos
- Dividendos remitidos en el periodo 2012-20: €681 millones
- La integración de MGR ha permitido una optimización de capital significativa
- Reasignación de capital al negocio de reaseguro, a la vez que permitiendo a MGR crecer en el segmento clave
- Ratio de Solvencia II alrededor del 190%⁽¹⁾

⁽¹⁾ Estimado a diciembre 2020

Renovaciones positivas en tratados durante los últimos 12 meses

Negocio No Vida No Grupo	Abril 2020	Mediados 2020	Enero 2021	Total
Proporcional	+10,6%	+12,0%	+3,6%	+5,4%
XL	+31,7%	+28,8%	+14,0%	+18,6%
Total Tratado	+18,1%	+16,4%	+5,2%	+7,9%

- Mejora generalizada en condicionados:
 - Incremento medio de precios ajustado al riesgo en la cartera CAT XL: 7,8% en enero
 - Reducción de límites por evento CAT en muchos tratados proporcionales
 - Aumento de tarifas en las principales carteras cedidas
 - Clarificación y mejora de la redacción de exclusiones
- Ligera variación en la composición de la cartera hacia un negocio XL con mayor margen
- Entorno positivo de tarifas en el negocio facultativo
- Desaceleración prevista en el negocio proporcional de Vida debido a la crisis por reducciones de volúmenes en los principales mercados

Protección de reaseguro en MAPFRE

Programa de reaseguro - Grupo Asegurador MAPFRE

- La política de reaseguro cedido no varía
- La estructura ha demostrado su efectividad en los últimos años
- Principal periodo de renovación (julio) > no se prevén cambios o falta de capacidad y se mantiene el apetito de riesgo
- La cobertura de frecuencia está vigente desde enero

Programa de retrocesión - MAPFRE RE

- La renovación se completó con éxito en diciembre
- Sin cambios estructurales significativos
- Aumento moderado de retención y límite en la cobertura CAT XL para reflejar el crecimiento de la cartera
- Sin variación en la retención de la protección de frecuencia
- Tarifación ajustada al riesgo en línea con el mercado reasegurador

Prioridades y perspectivas 2021

- Asumiendo una actividad normalizada de siniestros de intensidad, MAPFRE RE debería volver a la rentabilidad y reanudar el pago de dividendos
- Tanto el negocio MAPFRE como el negocio No Grupo continúan desempeñando un papel estratégico clave para el Grupo
- No se esperan cambios relevantes en el perfil de riesgo o la presencia geográfica, y las protecciones de reaseguro no deberían variar
- **Prioridades**
 - Mejorar el margen de la cartera
 - Crecimiento continuado en un negocio mejor tarificado
 - Mantener la ventaja competitiva en términos del ratio de gastos

03 Gestión de inversiones y activos

José Luis Jiménez

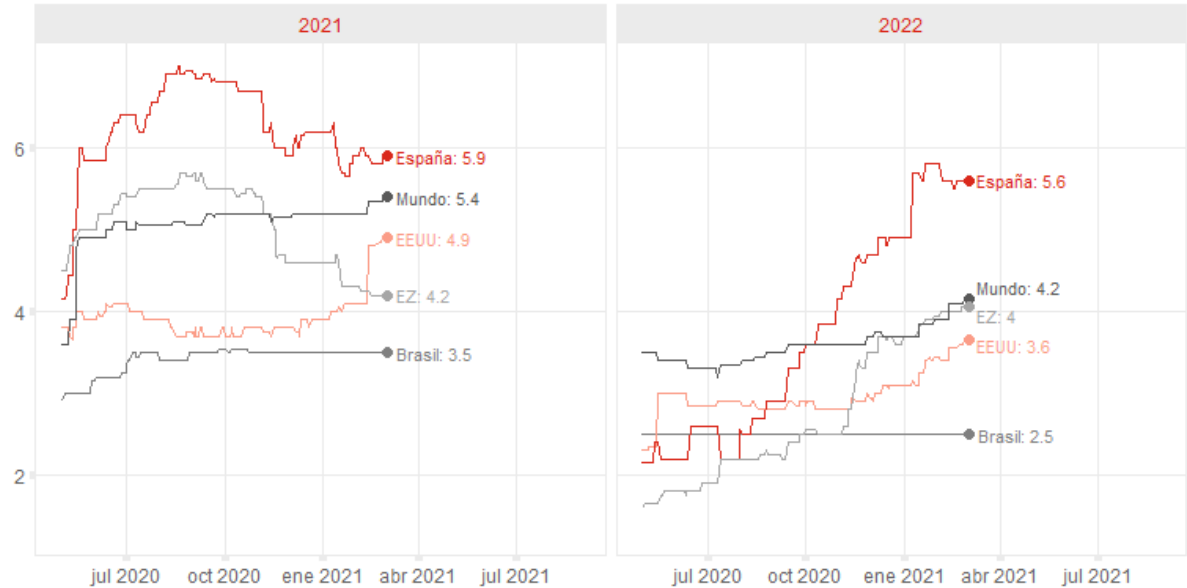
Contexto económico

Aumentan las expectativas de crecimiento

Las previsiones de crecimiento son altas por estándares históricos y, lo que es más importante, están siendo revisadas al alza en las últimas semanas, especialmente para 2022.

Esto podría conducir a un "Goldilocks period", siempre que el crecimiento sea lo suficientemente alto para mejorar el precio de los activos, pero siga habiendo capacidad adicional a niveles compatibles con el estímulo actual, manteniendo así los tipos bajos.

Previsiones de consenso de crecimiento del PIB
Mediana de previsiones introducidas en Bloomberg (% a/a)



Fuente: MAPFRE con datos de Bloomberg. Último disponible: 2 - Mar - 2021

Contexto económico

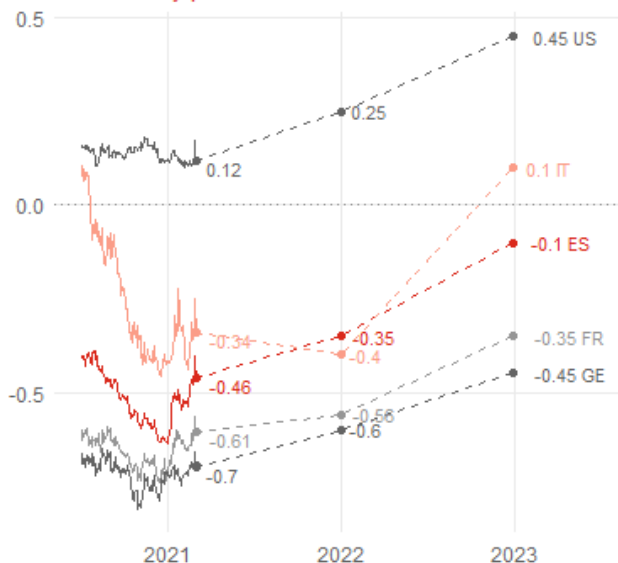
Normalización suave de tipos

La evolución esperada de los tipos es ascendente, pero de manera muy gradual.

De hecho, incluso las previsiones actuales señalan hacia niveles de la curva muy por debajo de niveles anteriores al periodo pre-pandemia incluso en 2022, independientemente de la reciente volatilidad.

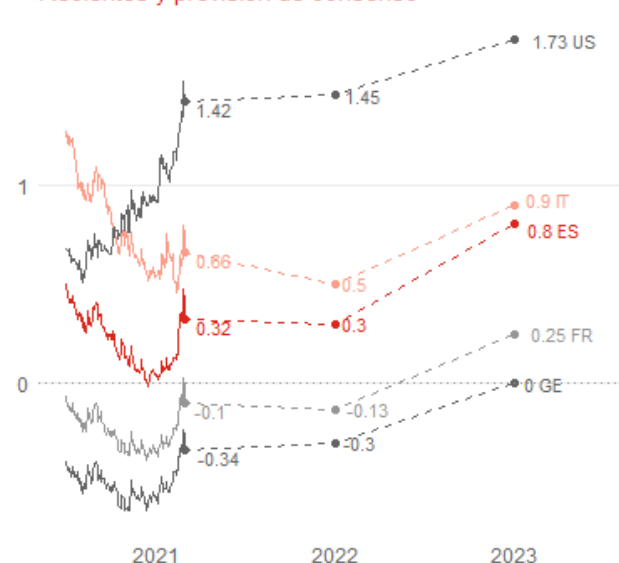
TIRes soberanas a 2 años

Bonos de referencia (TIR en %).
Recientes y previsión de consenso



TIRes soberanas a 10 años

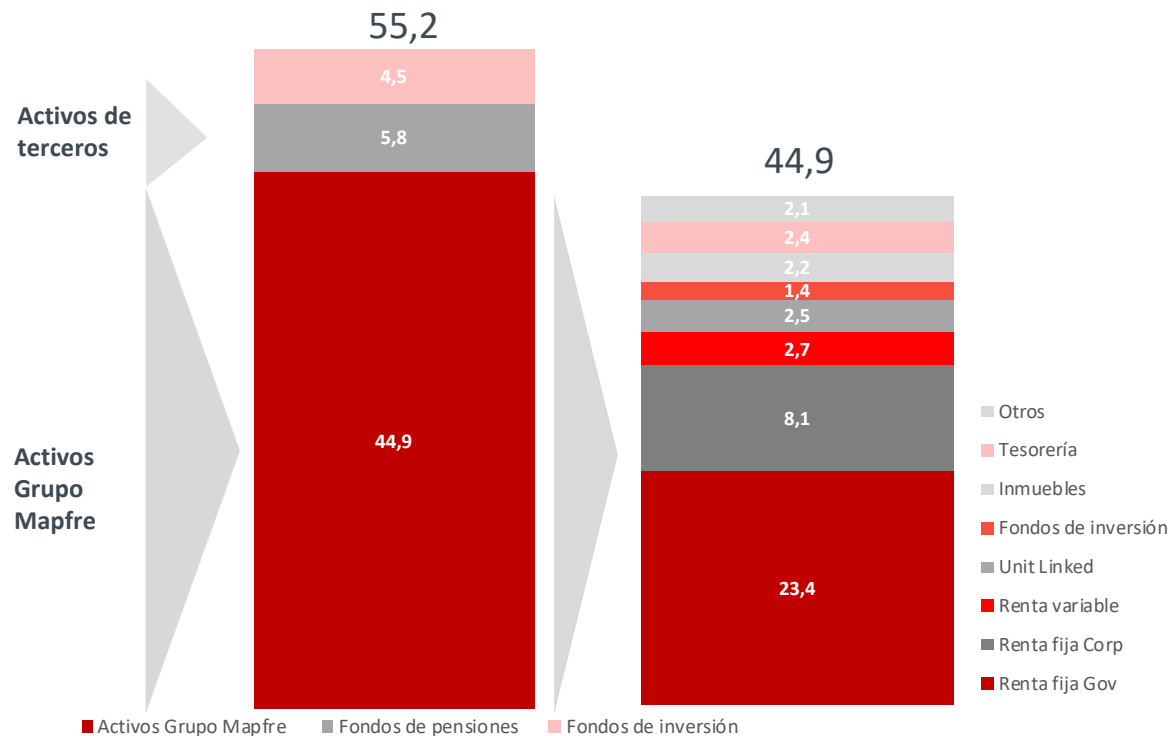
Bonos de referencia (TIR en %).
Recientes y previsión de consenso



Fuente: MAPFRE con datos de Bloomberg.
Último disponible: 1 - Mar - 2021
Previsiones de consenso a cierre de 2021 y 2022

Activos gestionados

Desglose > diciembre 2020



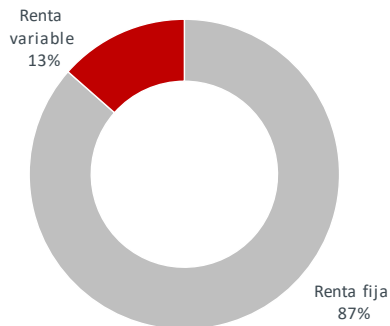
- Reducción de activos gestionados en comparación con 2019 debido a la reclasificación de Bankia MAPFRE VIDA como mantenida para la venta
- Inmuebles contabilizados a valor contable neto (plusvalías no realizadas de €874mn)
- Productos unit linked comercializados principalmente en España y en menor medida en Brasil y Malta

Miles de millones de euros

Cartera de inversión > Grupo MAPFRE

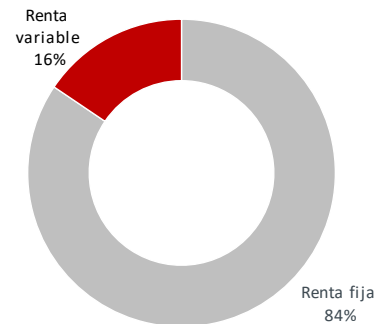
Inversiones financieras > desglose por tipo de cartera

Negocio de Vida (€21,5 miles de millones)



	Inmunizada	Gestión activa		TOTAL
		Condicionada	Libre	
IBERIA	9,0	5,7	1,2	15,9
LATAM	0,2	1,3	1,7	3,2
INTERNACIONAL	0,0	2,2	0,1	2,2
MAPFRE RE	0,1	0,0	0,0	0,1
TOTAL	9,2	9,3	3,0	21,5
Plusvalías no realizadas	2,4	1,5	0,1	4,0

Negocio de No Vida (€15 miles de millones)

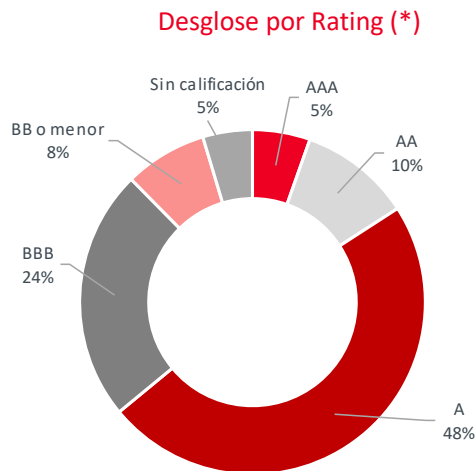


	Inmunizada	Gestión activa		Total
		Condicionada	Libre	
IBERIA	1,5	0,4	3,4	5,3
LATAM			2,0	2,0
INTERNACIONAL			3,7	3,7
MAPFRE RE			3,9	3,9
MAPFRE ASISTENCIA			0,1	0,1
TOTAL	1,5	0,4	13,2	15,1
Plusvalías no realizadas	0,6	0,1	0,5	1,3

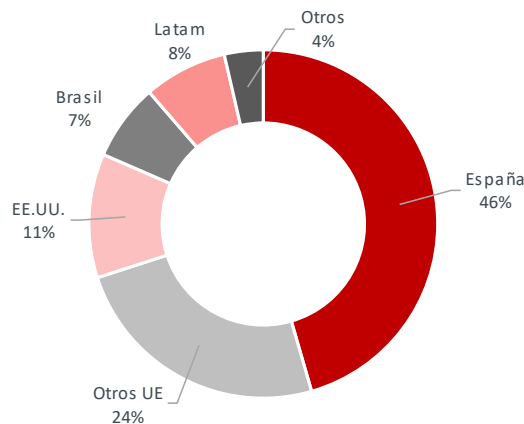
Cartera de inversión

Información adicional

Renta fija (€31.500 mn)



Desglose geográfico (*)



Renta variable (€2.700 mn)

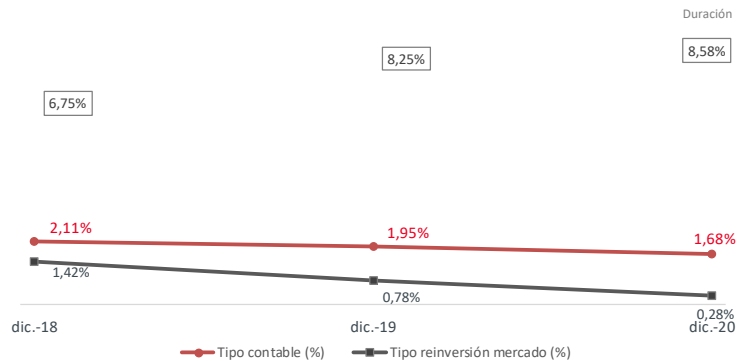
- 80% de las inversiones en entidades en EE.UU. y Europa; menos del 20% en España
- Las principales 10 posiciones representan un tercio de la cartera de renta variable total
- A finales de 2020 teníamos plusvalías en este tipo de activo y no hubo deterioros a pesar de las importantes fluctuaciones del mercado

(*) Incluye: Renta fija gobiernos y corporativa

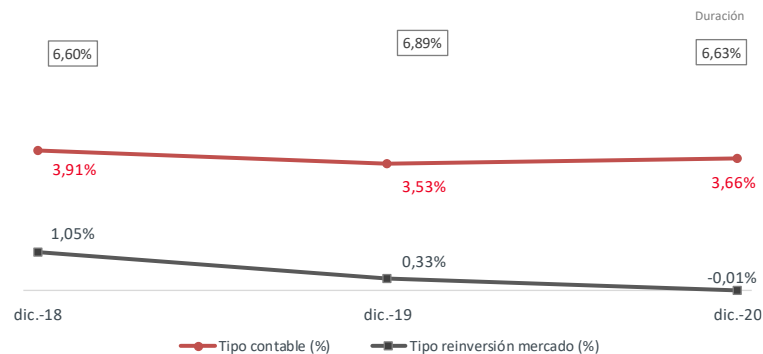
Carteras de renta fija

Ingresos estables en la cartera de renta fija en Europa y perspectivas positivas para la cartera de EE.UU. y Brasil

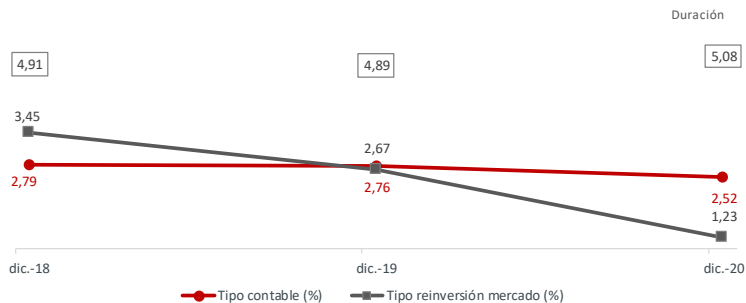
Cartera de gestión activa – No Vida (Iberia + MAPFRE RE)



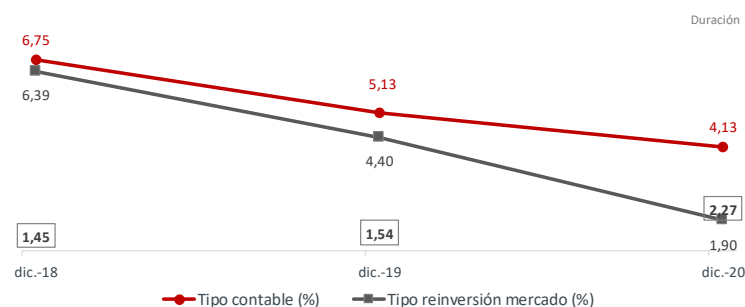
Cartera de gestión activa – Vida (Iberia + MAPFRE RE)



EE.UU.



Brasil



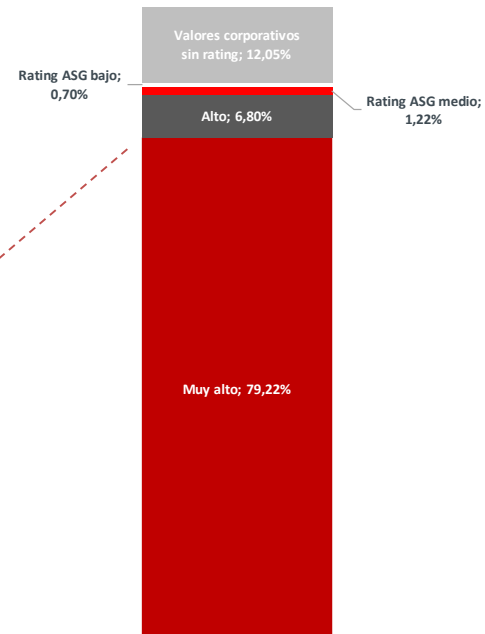
Inversión responsable

Mejorando significativamente la calidad ASG de nuestra cartera

Cartera de inversión a valor de mercado 2018



Cartera de inversión a valor de mercado 2020



Cartera de inversión

Mejorando nuestra presencia

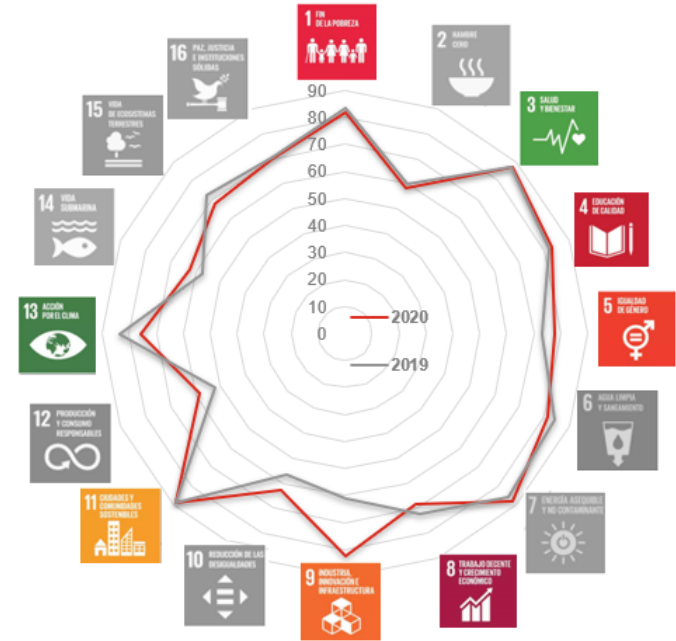
Impacto ODS Cartera MAPFRE

Índice de impacto de cada tipo de activo en cada ODS. Comparación anual



Impacto ODS Cartera MAPFRE

Índice de impacto de cada tipo de activo en cada ODS

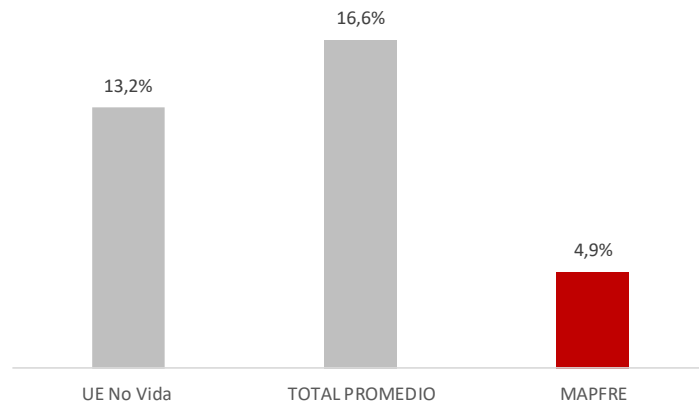


Fuente: MAPFRE y Universidad de Siena
El índice varía de 0 (centro del círculo) a 100 (línea externa)

Estrategia de inversión

- **Rentabilidad de la cartera** > mantenerla lo más alta posible sin aumentar el perfil de riesgo
- **Crédito corporativo** > considerar disminuir tácticamente la exposición en anticipación de una posible ampliación de diferenciales
- **Asignación de renta variable** > favorecer un enfoque a largo plazo. No realizamos plusvalías salvo que nuestro Comité de Inversiones acuerde cambiar de sector o compañía
- **Inversiones alternativas** > desarrollar fondos en inmuebles, capital privado, deuda privada y energías renovables con socios de primer orden y de acuerdo con una filosofía de co-inversión. Segunda ola aprobada este año (€300 mn adicionales)
- **Diversificación** > tener todavía mucho margen en términos de diversificación
- **ASG** > continuar trabajando con un enfoque integrado con factores ASG en nuestro proceso de inversión

% Activos ilíquidos sobre Cartera de Inversión



Fuente: MAPFRE y JP Morgan

Mayor diversificación del balance (1ª ola)

	Inversiones aprobadas	Capital comprometido	Capital desembolsado
Deuda privada		115,0	56,2
Capital privado		258,0	46,0
Infraestructuras		60,0	27,5
Inmuebles y otros		377,9	333,5
TOTAL	1.050,0	810,9	463,2

Millones de euros

Conclusiones

Mirando al futuro en un entorno post-covid

- **Perspectivas** > esperamos algunos impactos positivos del entorno macroeconómico (crecimiento del PIB, tipos de interés y movimientos de divisas), pero como diría el refrán “esperamos lo mejor pero nos preparamos para lo peor”
- **Cartera de inversión conservadora** > desde el pasado marzo, hemos reducido aún más el riesgo del crédito corporativo
- **Negocio de Vida** > el foco se centra en desarrollar soluciones innovadoras en unit linked y fondos de inversiones
- **Principales líneas de acción** > proteger la rentabilidad de la cartera, acumular plusvalías en renta variable y aumentar la diversificación del balance en el ámbito alternativo
- **Foco ASG** > la calidad ASG de nuestra cartera de inversión ha aumentado significativamente desde 2018, más del 86% de los activos con ratings han tenido una valoración Alta o Muy Alta; por segundo año consecutivo estamos midiendo el impacto ODS, que marcha en el camino correcto con una mejora en el 49% de los objetivos

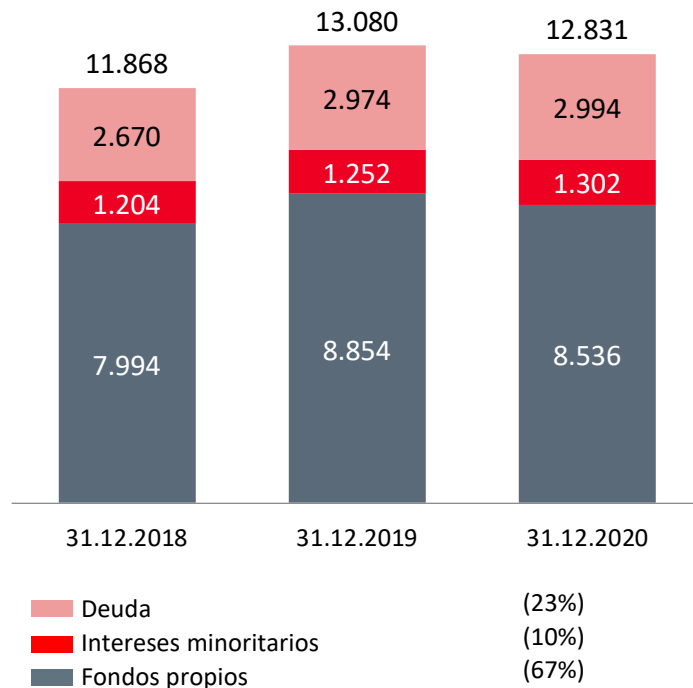
04 Gestión de capital

Fernando Mata

Estructura de capital

Base de capital diversificada y estable

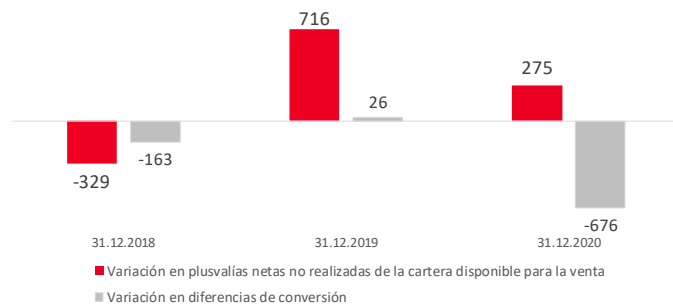
Estructura de capital



Millones de euros

Desglose – fondos propios





	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Capital, resultados retenidos y reservas	9.010	9.155	9.244
Plusvalías netas no realizadas de la cartera disponible para la venta*	291	1.006	1.282
Diferencias de conversión	-1.266	-1.240	-1.916
Autocartera y otros ajustes	-41	-66	-74
Fondos propios atribuibles	7.994	8.854	8.536



Exposición a divisas

Exposiciones diversificadas con sensibilidades limitadas

Diferencias de conversión

	31.12.2020	Δ 2020	% Δ divisa 2020	Sensibilidad a 1 p.p Δ en divisa	% Δ divisa 12.03.2021	% Δ divisa 2021E**
Total	-1,916*	-676	-	-	-	-
<i>De las cuales:</i>						
 Dólar USA	301	-189	-8,2%	23	2,2%	1,2%
 Real brasileño	-945	-297	-28,9%	10	-4,5%	-2,0%
 Lira turca	-346	-37	-26,6%	1	0,4%	-6,2%
 Peso mexicano	-141	-37	-12,8%	3	-1,7%	-9,1%

* Las diferencias de conversión incluyen -€545,1 millones de ajustes en las divisas de Venezuela y Argentina (economías hiperinflacionarias)

** Fuente: MAPFRE Economics

Millones de euros

Posición de deuda

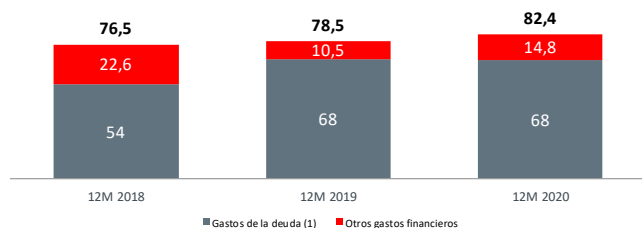
Fuertes métricas de crédito

Total deuda (mn€)

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Deuda total	2.670	2.974	2.994
<i>de la cual:</i>			
deuda senior - 5/2026	1.004	1.005	1.006
deuda subordinada - 3/2047 (Primera opción de amortización 3/2027)	618	618	618
deuda subordinada - 9/2048 (Primera opción de amortización 9/2028)	503	503	504
préstamo sindicado - 02/2025 (€ 1.000 mn)	490	610	600
deuda bancaria ⁽²⁾	56	238	266

Apalancamiento	22,5%	22,7%	23,3%
-----------------------	--------------	--------------	--------------

Gastos financieros (mn€)



Coste medio actual de la deuda (%) ~2,5% ⁽¹⁾

› Capacidad de endeudamiento adicional (SII):

- › Tier 1: 1.500 mn€
- › Tier 2: 800 mn€

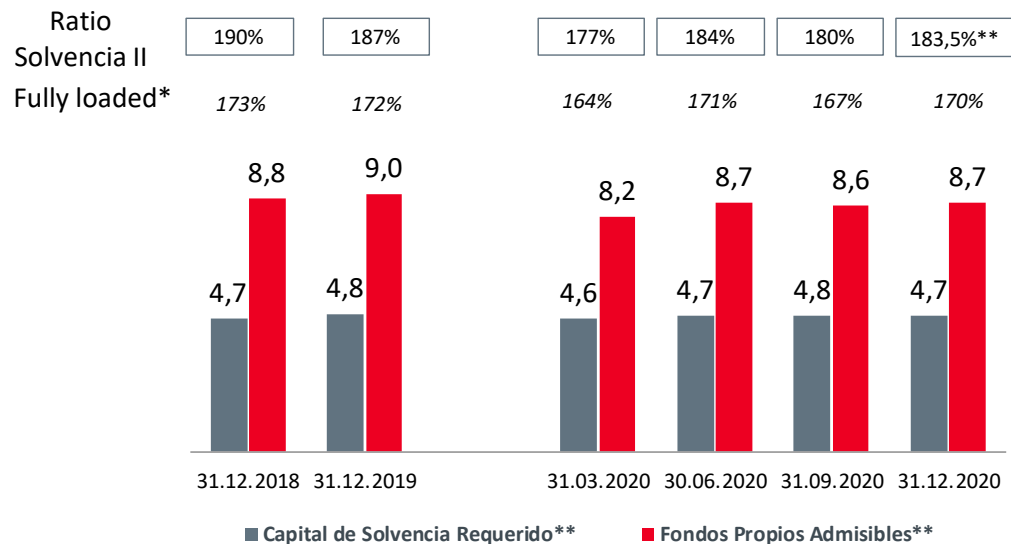
(1) Deuda de la entidad holding

(2) Incluye deuda operativa en filiales y financiación de primas

Solvencia II

Posición de solvencia sólida y estable

Solvencia II (miles de millones €)



* Excluyendo los efectos de las medidas transitorias de provisiones técnicas (1,4 p.p. por año)

** Las cifras de Solvencia II, así como el SCR & EOF a diciembre 2020 son provisionales

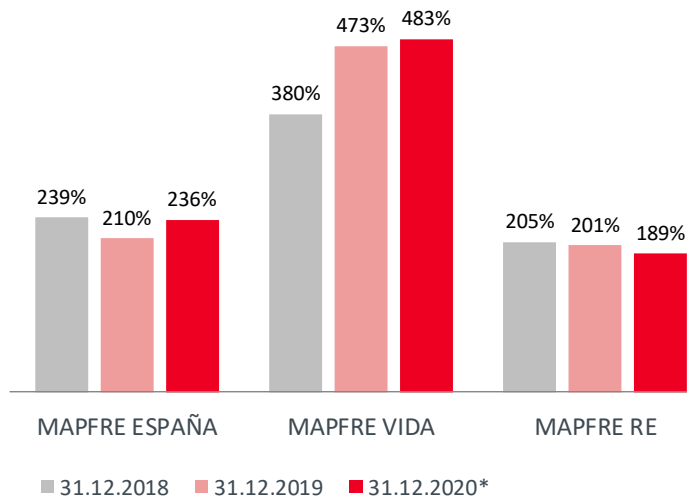
Desglose del BSCR (millones €)

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Mercado	2.498	2.924	2.894
Contraparte	800	729	704
Suscripción Vida	969	1.056	1.208
Suscripción Salud	232	251	259
Suscripción No Vida	2.305	2.410	2.323
Beneficios diversificación & otros	-2.221	-2.377	-2.428
BSCR Total	4.583	4.993	4.961

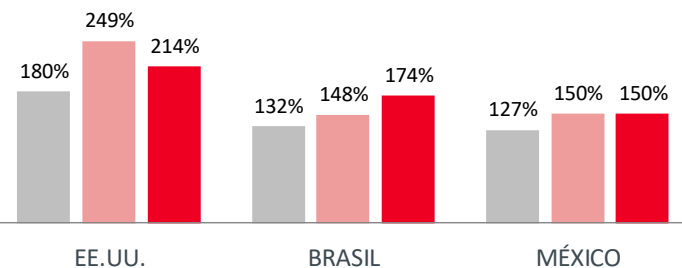
Solvencia II > por entidad

Posición de solvencia fuerte en las principales unidades que contribuyen dividendos

Ratios Solvencia II



Ratios Solvencia Locales



* Datos provisionales

Posición de capital

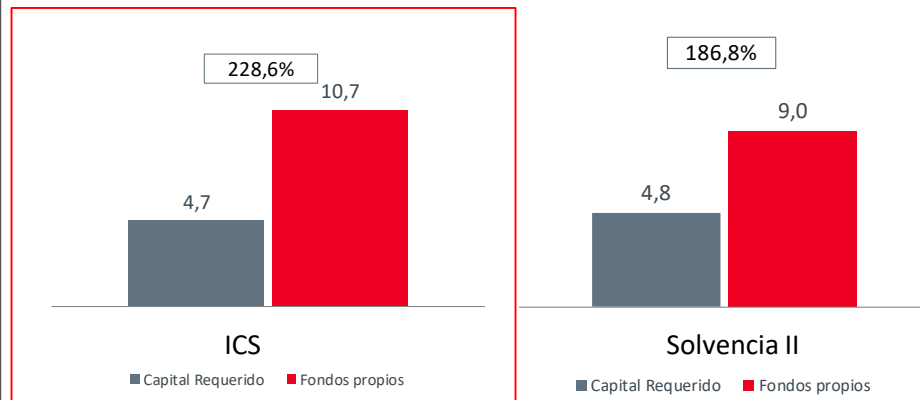
Los desarrollos normativos están en curso y los resultados ICS reflejan una posición de capital aún más fuerte

Solvencia II

	31.12.2020
Ratio Solvencia II (cifras provisionales)	183,5%
<i>Fully loaded (cifras provisionales) ⁽²⁾</i>	<i>170,3%</i>
Ratio Solvencia II (cifras finales estimadas) ⁽³⁾	>190%
<i>Salida Bankia ⁽⁴⁾</i>	<i>5,0%</i>

- (1) Datos a 12.2019 con fines comparativos
- (2) Excluyendo los efectos de las medidas transitorias de provisiones técnicas y renta variable
- (3) Cifras finales estimadas, que reflejan la posible aprobación del regulador local del modelo interno para el riesgo de longevidad para los cálculos del Grupo MAPFRE, así como un mayor ajuste de los cálculos
- (4) Asumiendo que no haya variación en los fondos propios, sólo ajuste del SCR

Reporte ICS – 31.12.2019 ⁽¹⁾



- Mayores fondos propios bajo ICS debido a la consolidación global y el tratamiento de los intereses minoritarios, en contraposición al método de equivalencia usado bajo SII (Brasil, EE.UU. y México)
- Beneficio por diversificación para carteras casadas bajo ICS

Flujo de dividendos

Soportado por unidades clave con sólidos resultados subyacentes y generadoras de tesorería

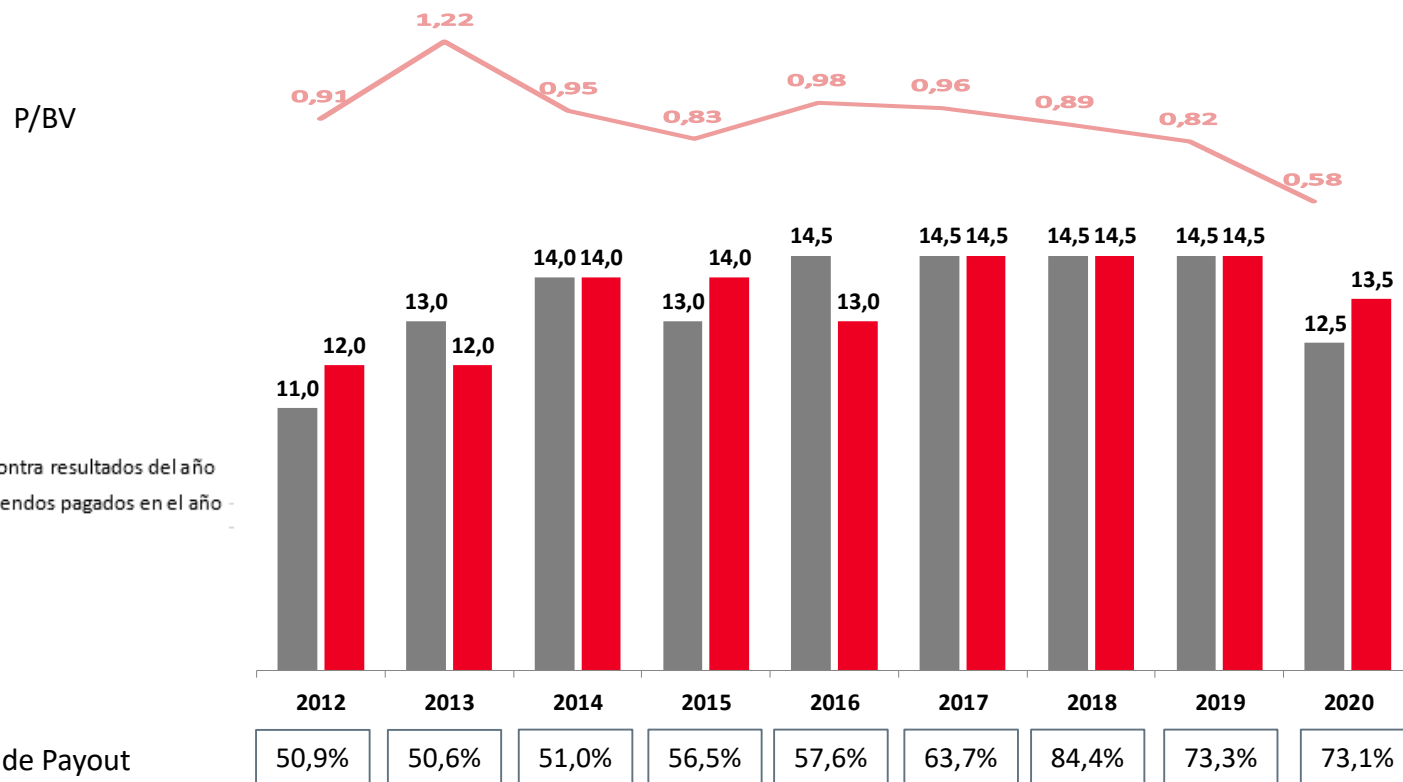
Dividendos recibidos de las filiales (millones de euros)

	2018	2019	2020	Payout medio 2018-2020
ESPAÑA	355	433	388	82%
<i>de los cuales:</i>				
MAPFRE ESPAÑA	231	240	222	84%
MAPFRE VIDA	124	190	121	72%
INTERNACIONAL	153	258	151	66%
<i>de los cuales:</i>				
BRASIL	0	81	52	53%
LATAM (Ex Brasil)	51	92	40	52%
EE.UU.	71	63	57	133%
Otros	31	22	1	52%
MAPFRE RE	138	68	0	85%
TOTAL	647	759	539	
Dividendos pagados por MAPFRE S.A. (año natural)	-447	-447	-416	

- > Los dividendos recibidos en el Holding de las Unidades Operativas deberán cubrir:
 - > Dividendo de MAPFRE S.A.
 - > Intereses y otros pagos en las compañías holding (promedio €120-130 mn/año)
 - > Cancelación de saldos entre compañías
- > Las Unidades Operativas deberán financiar su crecimiento orgánico con retención de capital

Histórico de dividendos

Volviendo a la senda de dividendos sostenibles, apoyados por los ingresos del acuerdo con BANKIA y manteniendo el ratio de payout > 50%



Gestión de capital > perspectivas

Balance y posición de capital fuertes, y generación de tesorería estable por parte de las filiales

Fondos propios	› Se espera que se muevan en un rango de €8.000-9.000 millones
Cartera disponible para la venta	› Se espera que los movimientos entre los diferentes tipos de activos sean neutrales
Impacto divisas	› Menor impacto negativo que en años anteriores, en línea con las previsiones para las divisas
Resultados retenidos	› Contribución positiva a la base de capital, impulsada por el objetivo actual de payout y una mejor previsión de resultados
Intangibles	› Saneamiento de fondo de comercio y otros intangibles en los últimos años con un remanente de fondo de comercio de €1.400 millones
Solvencia	› Dentro de un rango confortable (200% +/-25 p.p.) a pesar de la volatilidad de mercado & con perspectivas positivas
Apalancamiento	› Cómodos con el actual apalancamiento y estructura de deuda, que soporta nuestras necesidades financieras
Dividendos	› Presupuesto de dividendos a recibir de las filiales en base a una contribución similar de las unidades › El ratio de payout superior al 50% no varía

Relaciones con Inversores

Para más información, por favor contacte o visite:

Email: IR@mapfre.com

Teléfono: (+34) 91 581 23 18

Página web corporativa: www.mapfre.com

Centro de documentación financiera: <https://www.mapfre.com/informacion-financiera/>

Próximos eventos – 1S 2021*:

18 marzo	Morgan Stanley European Financials Conference
8-28 abril	Periodo de comunicación restringida (blackout)
29 abril	Publicación resultados 3M 2021
8-10 junio	Goldman Sachs European Financials Conference
15 junio	JP Morgan European Insurance Conference
5-25 julio	Periodo de comunicación restringida (blackout)
26 julio	Publicación resultados 6M 2021

* Fechas sujetas a posibles cambios

Síguenos en:



Ingresos	Cifra top-line que incluye primas, ingresos financieros e ingresos de entidades no aseguradoras y otros ingresos
Ratio combinado – No Vida	Ratio de gastos + Ratio de siniestralidad
Ratio de gastos – No Vida	(Gastos de explotación, netos de reaseguro – otros ingresos técnicos + otros gastos técnicos) / Primas imputadas netas
Ratio de siniestralidad – No Vida	(Siniestralidad del ejercicio neta + variación de otras provisiones técnicas + participación en beneficios y extornos) / Primas imputadas netas
Resultado del negocio de No Vida	Incluye el resultado técnico, el resultado financiero y otros resultados no técnicos del negocio de No Vida
Resultado del negocio de Vida	Incluye el resultado técnico, el resultado financiero y otros resultados no técnicos del negocio de Vida
Áreas Corporativas y Ajustes de Consolidación	Incluye los gastos de las Áreas Corporativas, ajustes de consolidación, así como el resultado atribuible a los socios externos de MAPFRE RE y de MAPFRE INTERNACIONAL y otros conceptos
Otras actividades	Incluye las actividades no aseguradoras del Grupo, desarrolladas tanto por las entidades aseguradoras como por otras filiales, incluyendo actividades de las entidades holding de MAPFRE S.A. y MAPFRE INTERNACIONAL
Ratio de Solvencia II	Fondos Propios Admisibles (EOF) / Capital de Solvencia Requerido (SCR)
ROE (Return on Equity)	(Resultado atribuible de los últimos doce meses) / (Media simple del patrimonio atribuido a la sociedad dominante al inicio y final del periodo (doce meses))
Otras inversiones	Incluye permutas financieras swaps, inversiones en participadas, depósitos de reaseguro aceptado y otros

Las Medidas Alternativas del Rendimiento (MAR) utilizadas en este Informe corresponden a aquellas medidas financieras no definidas ni detalladas en el marco de la información financiera aplicable. Su definición y cálculo puede consultarse en la siguiente dirección de la página web:

<https://www.mapfre.com/corporativo-es/accionistas-inversores/informacion-financiera/>

Este documento tiene carácter meramente informativo. Su contenido no constituye oferta o invitación a contratar ni vincula en modo alguno a la entidad emisora. La información relativa a los planes de la sociedad, su evolución, sus resultados y sus dividendos constituyen simples previsiones cuya formulación no supone garantía con respecto a la actuación futura de la entidad o la consecución de los objetivos o de los beneficios estimados. Los destinatarios de esta información deben tener en cuenta que, en la elaboración de estas previsiones, se utilizan hipótesis y estimaciones con respecto a las cuales existe un alto grado de incertidumbre, y que concurren múltiples factores que pueden determinar que los resultados futuros difieran significativamente de los previstos. Entre estos factores, merecen ser destacados los siguientes: evolución del mercado asegurador y de la situación económica general en los países en los que opera el Grupo; circunstancias que pueden afectar a la competitividad de los productos y servicios aseguradores; 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; eficacia de las políticas de reaseguro del grupo y fluctuaciones en el coste y la disponibilidad de coberturas ofrecidas por terceros reaseguradores; modificaciones del marco legal; fallos judiciales adversos; cambios en la política monetaria; variaciones en los tipos de interés y de cambio; fluctuaciones en el nivel de liquidez, el valor y la rentabilidad de los activos que componen la cartera de inversiones; restricciones en el acceso a financiación ajena.

MAPFRE S.A. no se compromete a actualizar o revisar periódicamente el contenido de este documento.

Algunas de las cifras incluidas en la Presentación para Inversores se han redondeado. Por lo tanto, podrían surgir discrepancias en las tablas entre los totales y las cantidades listadas debido a dicho redondeo.