

2017

**Presentación de resultados
(enero a junio de 2017)**

Sant Cugat, 27 de julio



Índice

- 01** Claves del periodo
- 02** Resultados económicos 6M2017
- 03** Fortaleza financiera
- 04** Calendario y anexos



Descárgate nuestra App



@gco_news

Presentación basada en los datos del informe semestral publicado el 27/07/2017

01

Claves del periodo

Favorable comportamiento en las principales magnitudes

Recuperación económica y sectorial

- **Recuperación económica y tipos de interés extraordinariamente bajos**
- **Sector asegurador en crecimiento, especialmente en No Vida**

+9,6%
Resultado atribuido

- Consistencia de la cuenta de resultados
 - Crecimiento de un 2,1% en el volumen de negocio
 - Incremento del 9,6% del resultado atribuido

200%
Solvencia II a cierre 2016

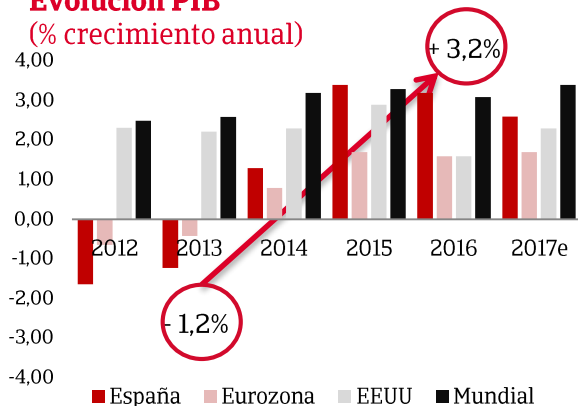
- Aumento del 2,8% de los recursos propios a valor de mercado hasta los 3.605,2 M€ a cierre del semestre
- Publicación del ratio de Solvencia II del Grupo del 200% a cierre de 2016

Creciente remuneración al accionista

- Aumento del 5% del primer dividendo con cargo de los resultados de 2017

Mejora del entorno macroeconómico en España, t.i. extraordinariamente bajos

Evolución PIB
(% crecimiento anual)



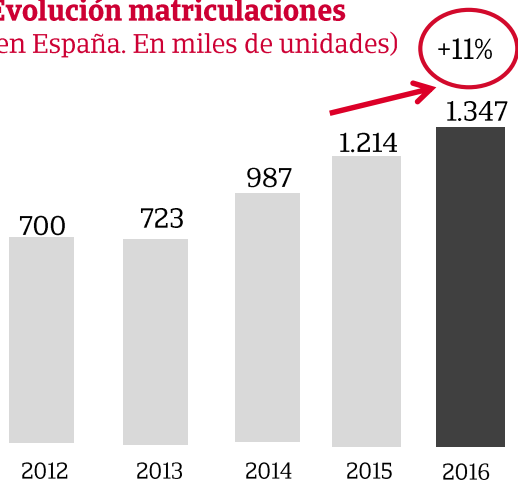
Fuente: Fondo Monetario Internacional

Evolución renta variable
(Base 100:01/01/2016)



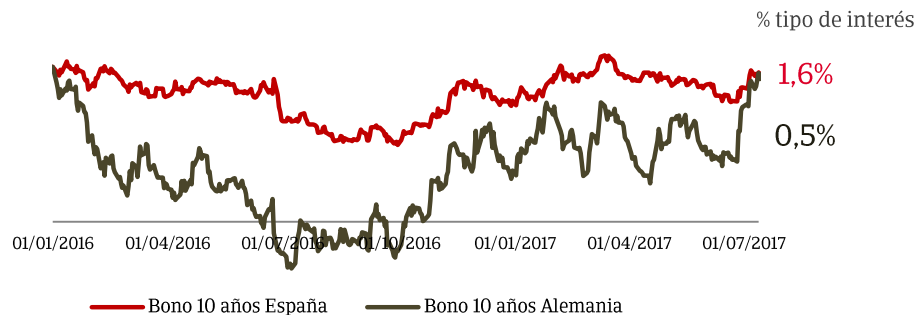
Fuente: Bloomberg

Evolución matriculaciones
(en España. En miles de unidades)



Fuente: ANFAC

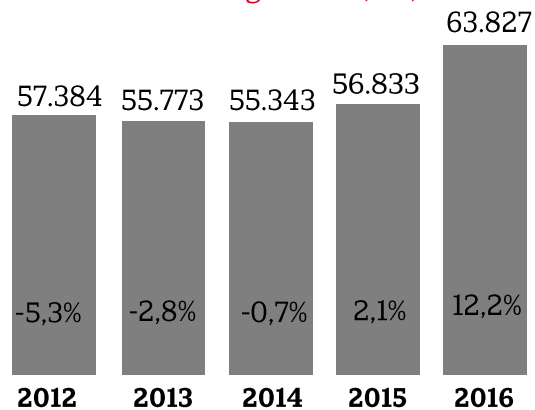
Evolución renta fija
(Base 100: 01/01/2016)



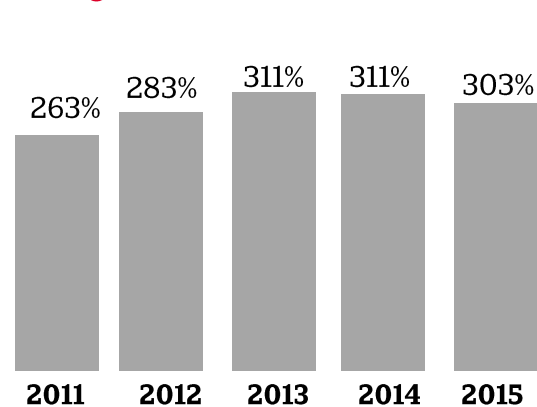
Fuente: Bloomberg

Estable comportamiento del sector asegurador

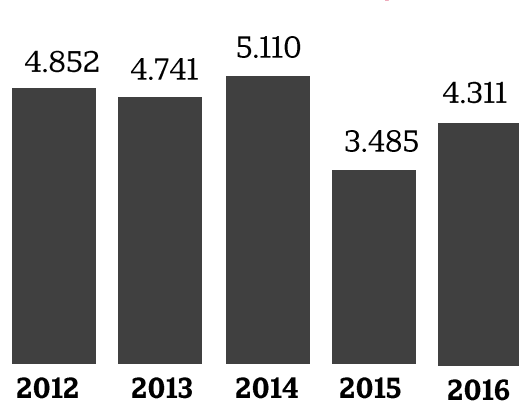
Primas sector asegurador (M€)



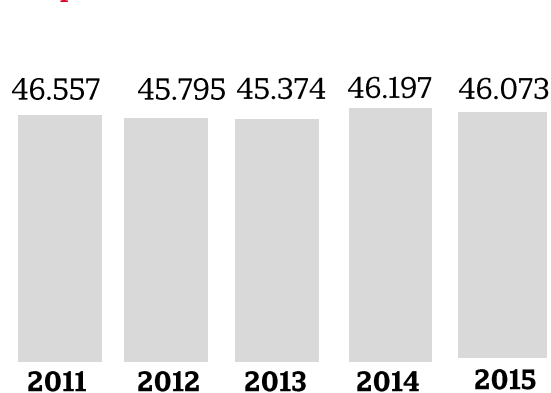
% Margen solvencia I



Resultado neto sector asegurador (M€)

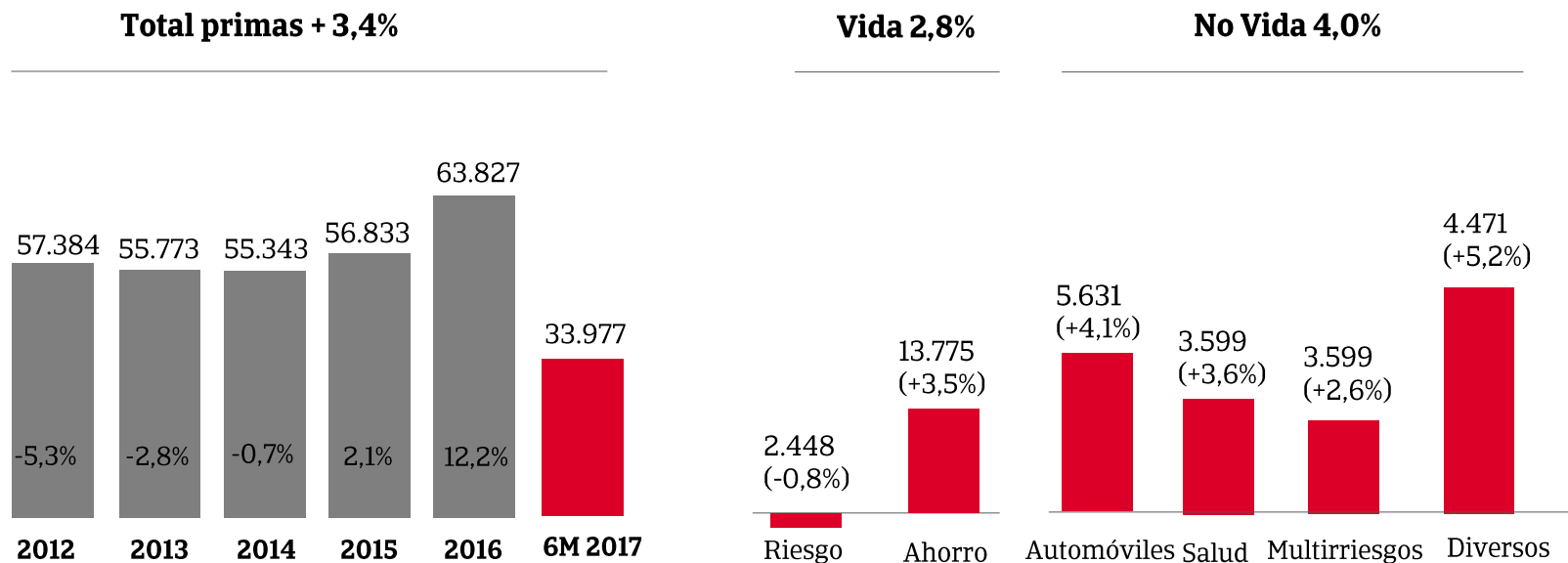


Empleados



Fuente: ICEA.

Crecimiento del 3,4% de la facturación del sector asegurador español



Fuente: ICEA.

Favorable comportamiento en las principales magnitudes

Recuperación económica y sectorial

- Recuperación económica y tipos de interés extraordinariamente bajos
- Sector asegurador en crecimiento, especialmente en No Vida

+9,6%
Resultado atribuido

- **Consistencia de la cuenta de resultados**
 - **Crecimiento de un 2,1% en el volumen de negocio**
 - **Incremento del 9,6% del resultado atribuido**

200%
Solvencia II a cierre 2016

- Aumento del 2,8% de los recursos propios a valor de mercado hasta los 3.605,2 M€ a cierre del semestre
- Publicación del ratio de Solvencia II del Grupo del 200% a cierre de 2016

Creciente remuneración al accionista

- Aumento del 5% del primer dividendo con cargo de los resultados de 2017

Grupo Catalana Occidente en 6M2017

(cifras en millones de euros)

Ingresos	6M2016	6M2017	% Var. 16-17
Negocio Tradicional	1.332,1	1.346,8	1,1%
Primas recurrentes	1.089,5	1.149,7	5,5%
Primas únicas vida	242,6	197,1	-18,8%
Negocio Seguro de Crédito	914,3	946,4	3,5%
Volumen de negocio	2.246,4	2.293,2	2,1%

(cifras en millones de euros)

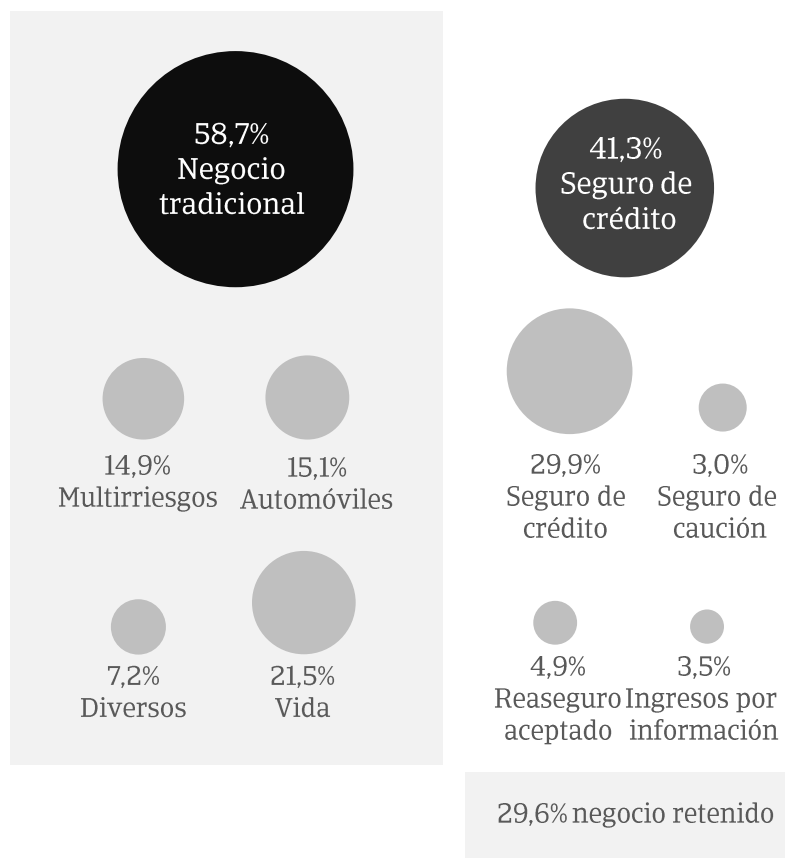
Resultados	6M2016	6M2017	% Var. 16-17
Resultado Recurrente Negocio Tradicional	92,3	100,6	9,0%
Resultado Recurrente Negocio Seguro de Crédito	105,0	105,0	0,0%
Resultado No Recurrente	-23,5	-15,5	
Resultado consolidado	173,8	190,2	9,4%
Resultado atribuido	157,0	172,1	9,6%

172,1 M€
+9,6%
 Resultado atribuido

Diversificación

cartera equilibrada, oferta completa

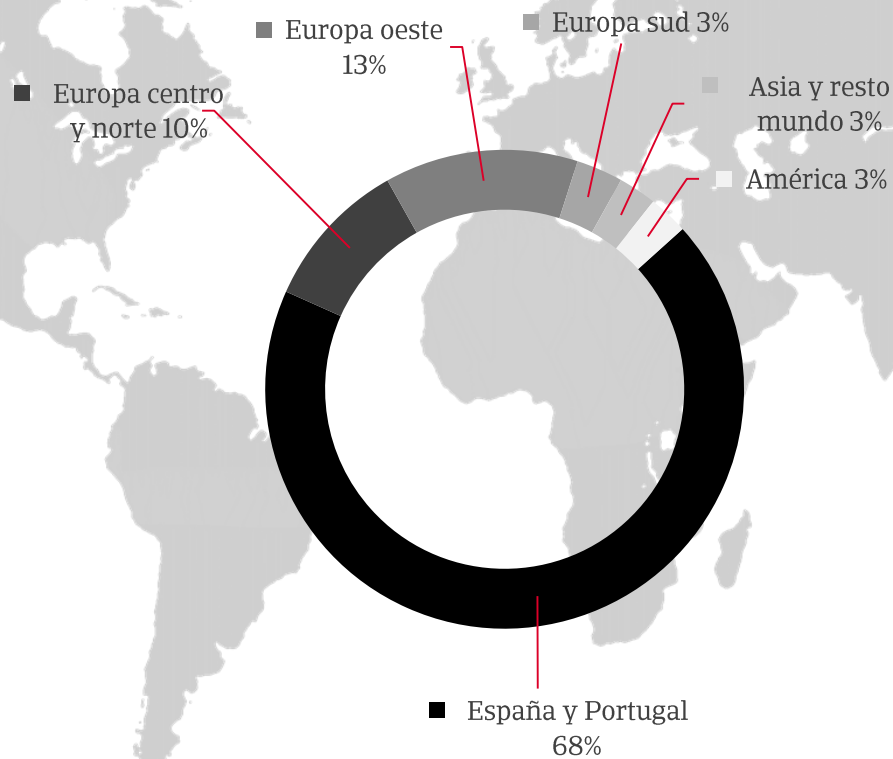
Diversificación por negocio



Cartera que incluye todos los ramos y productos



Presencia global



1.600 oficinas
En más de 50 países
A través de 19.000 mediadores
Con 7.100 empleados

Favorable comportamiento en las principales magnitudes

Recuperación económica y sectorial

- Recuperación económica y tipos de interés extraordinariamente bajos
- Sector asegurador en crecimiento, especialmente en No Vida

+9,6%
Resultado atribuido

- Consistencia de la cuenta de resultados
 - Crecimiento de un 2,1% en el volumen de negocio
 - Incremento del 9,6% del resultado atribuido

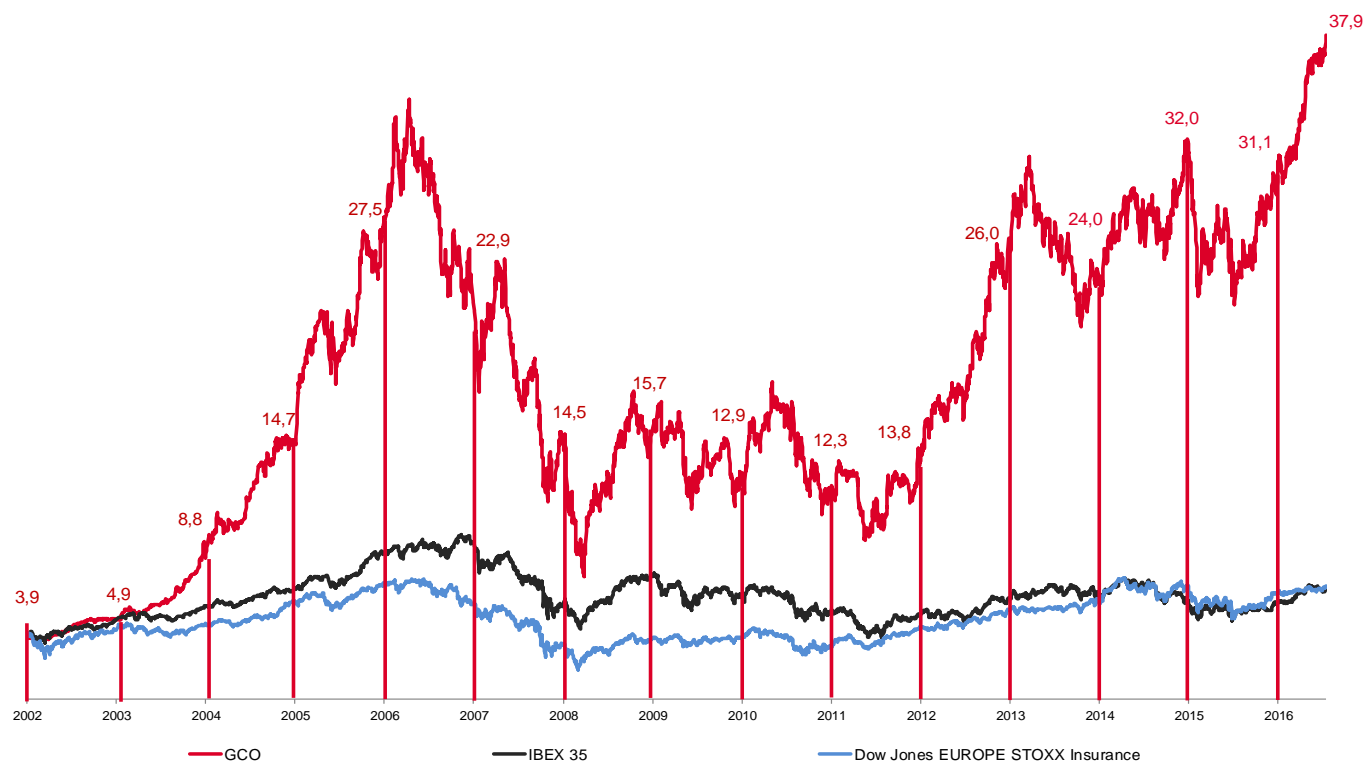
200%
Solvencia II a cierre 2016

- Aumento del 2,8% de los recursos propios a valor de mercado hasta los 3.605,2 M€ a cierre del semestre
- Publicación del ratio de Solvencia II del Grupo del 200% a cierre de 2016

Creciente remuneración al accionista

- **Aumento del 5% del primer dividendo con cargo de los resultados de 2017**

Evolución de la cotización

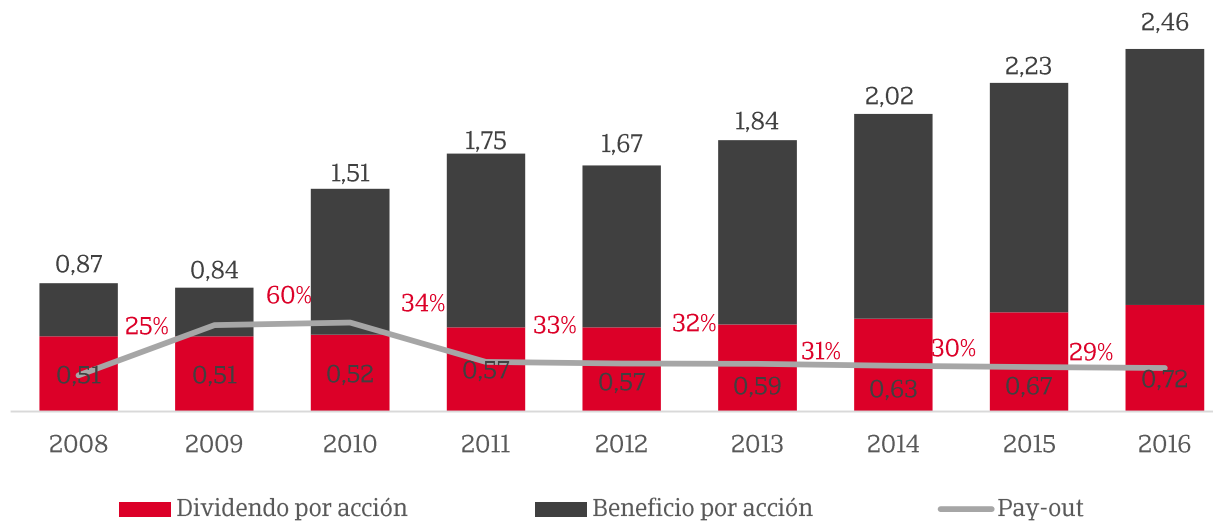


Rentabilidad	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	6M2017
GCO (%)	-7,21	78,5	86,5	-36,67	-18,01	12,22	-7,80	-2,84	18,40%
Ibex 35 (%)	-28,1	17,4	31,8	-39,43	-17,43	-4,66	3,66	-2,00	11,70%
EuroStoxx Insurance (%)	-51,2	7,89	17,2	-46,58	2,07	32,92	9,78	-5,60	2,20%

Aumento del 5% del primer dividendo a cuenta de resultados 2017

Jul. 2017: 0,1440 euros/acción

+5%



02

Resultados económicos 6M2017

Negocio tradicional

Negocio seguro de crédito

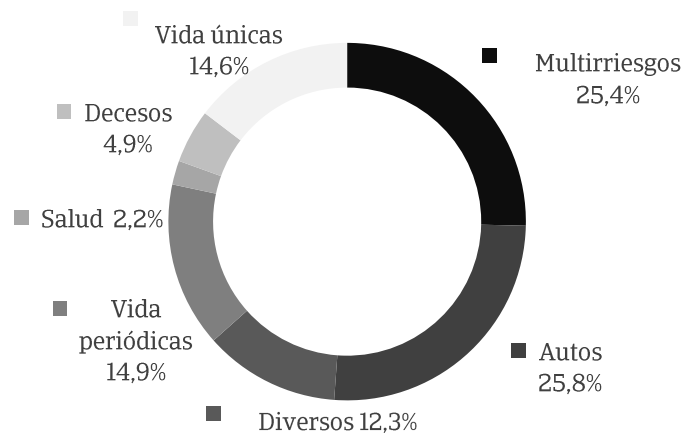
Negocio tradicional

(cifras en millones de euros)

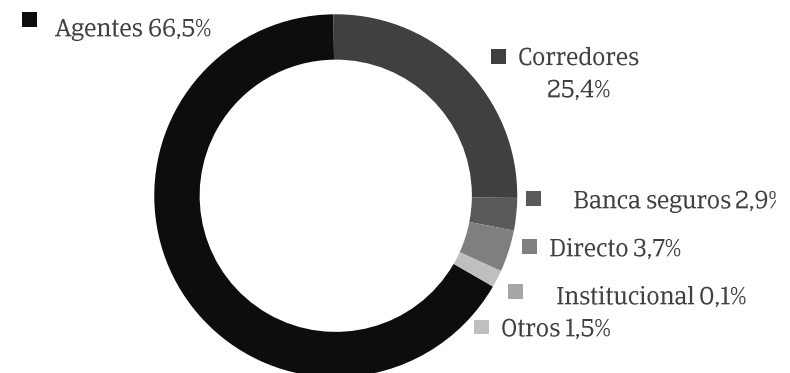
Negocio tradicional	6M2016	6M2017	% Var. 16-17	12M 2016
Multirriesgos	337,4	341,6	1,2%	624,1
Automóviles	337,8	347,4	2,8%	639,0
Diversos	153,7	165,2	7,5%	280,5
No vida	828,9	854,2	3,1%	1.543,6
Salud	28,4	29,2	2,8%	53,6
Decesos	41,2	65,4	58,7%	92,2
Periódicas	191,0	200,9	5,2%	381,3
Únicas y suplementarias	242,6	197,1	-18,8%	476,6
Vida	503,2	492,6	-2,1%	1.003,7
Primas facturadas	1.332,1	1.346,8	1,1%	2.547,3
Primas facturadas ex-únicas	1.089,5	1.149,7	5,5%	2.070,7

Incorpora
Previsora Bilbaina

Distribución por negocio



Canales de distribución

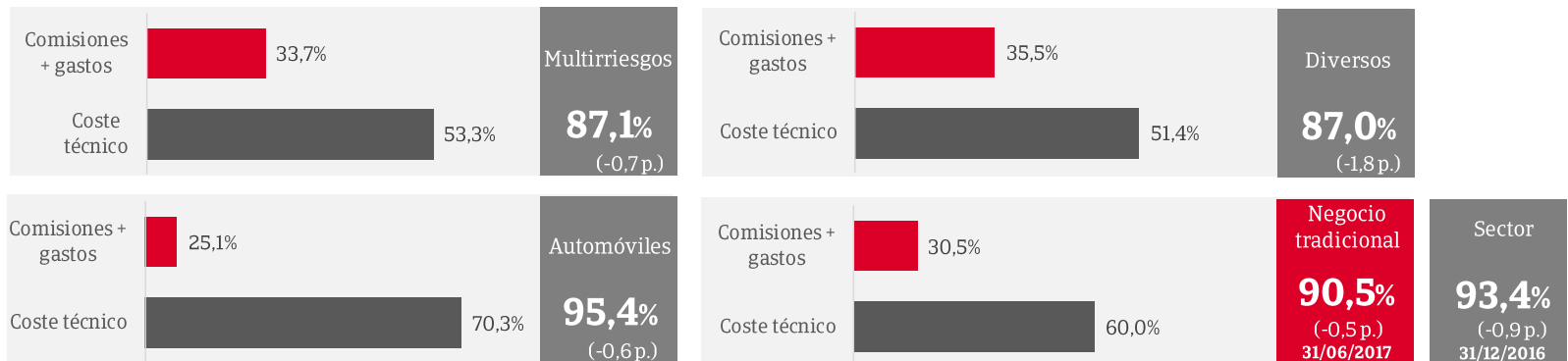


Negocio tradicional

(cifras en millones de euros)

Negocio tradicional	6M 2016	6M 2017	% Var. 16-17	12M 2016
Resultado técnico No Vida	68,1	73,8	8,4%	119,8,9
Resultado técnico Vida	13,6	19,9	46,3%	30,9
Resultado técnico	81,7	93,7	14,7%	150,7

Evolución del ratio combinado No Vida



Negocio tradicional

(cifras en millones de euros)

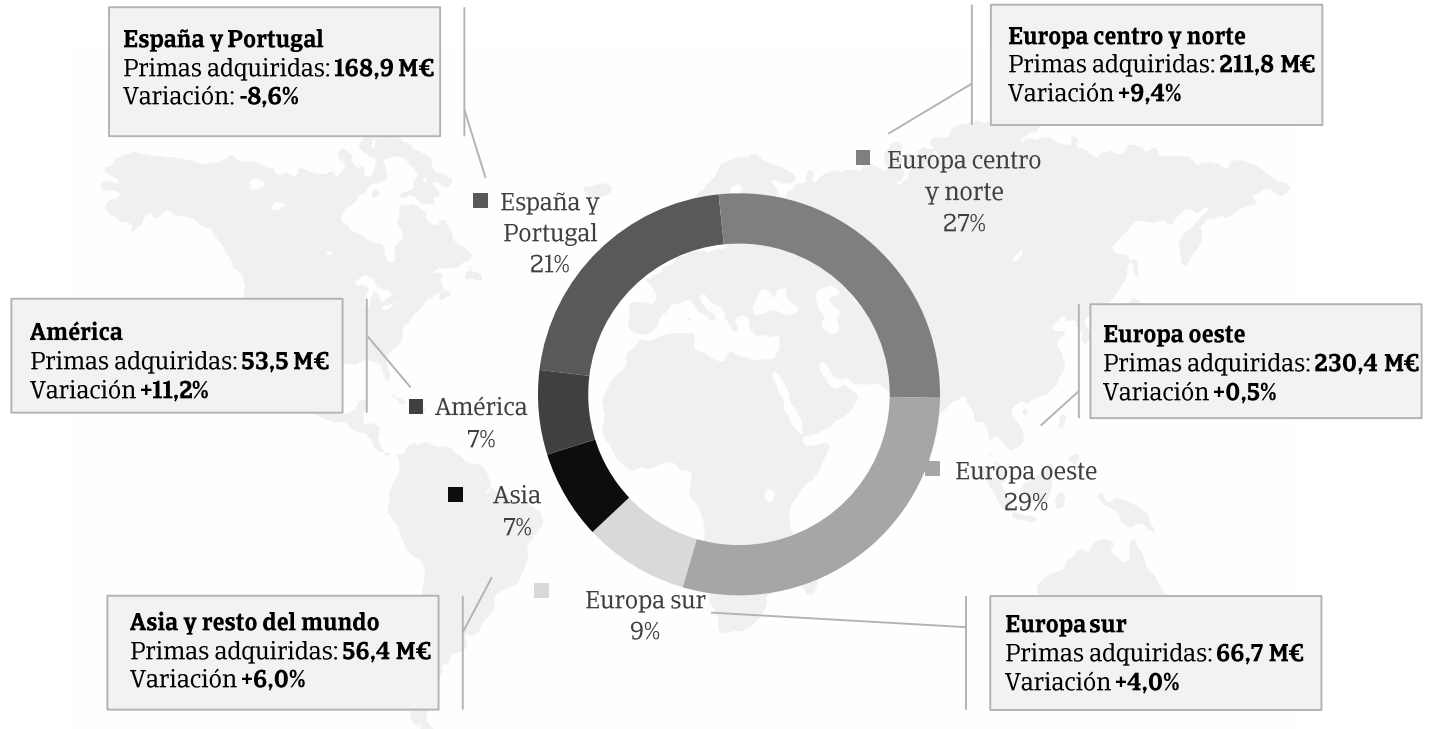
Negocio tradicional	6M 2016	6M 2017	% Var. 16-17	12M 2016
Primas facturadas	1.332,1	1.346,8	1,1%	2.547,3
Primas ex-únicas de vida	1.089,5	1.149,7	5,5%	2.070,7
Primas adquiridas	1.248,6	1.258,8	0,8%	2.527,7
Resultado técnico	81,7	93,7	14,7%	150,7
<i>% s/ primas adquiridas</i>	<i>6,5%</i>	<i>7,4%</i>		<i>6,0%</i>
Resultado financiero	44,1	45,6	3,4%	71,5
<i>% s/ primas adquiridas</i>	<i>3,5%</i>	<i>3,6%</i>		<i>2,8%</i>
Act. complementarias N. funerario	0,0	2,1		1,0
Resultado recurrente	92,3	100,6	9,0%	159
Resultado no recurrente	-11,5	-11,6		5,1
Resultado total	80,8	88,9	10,0%	164,1

 Ver anexos: gastos, resultado financiero y no recurrente

Negocio tradicional
Negocio seguro de crédito

Negocio seguro de crédito

Crecimiento 1,9% en primas adquiridas con 787,7 M€

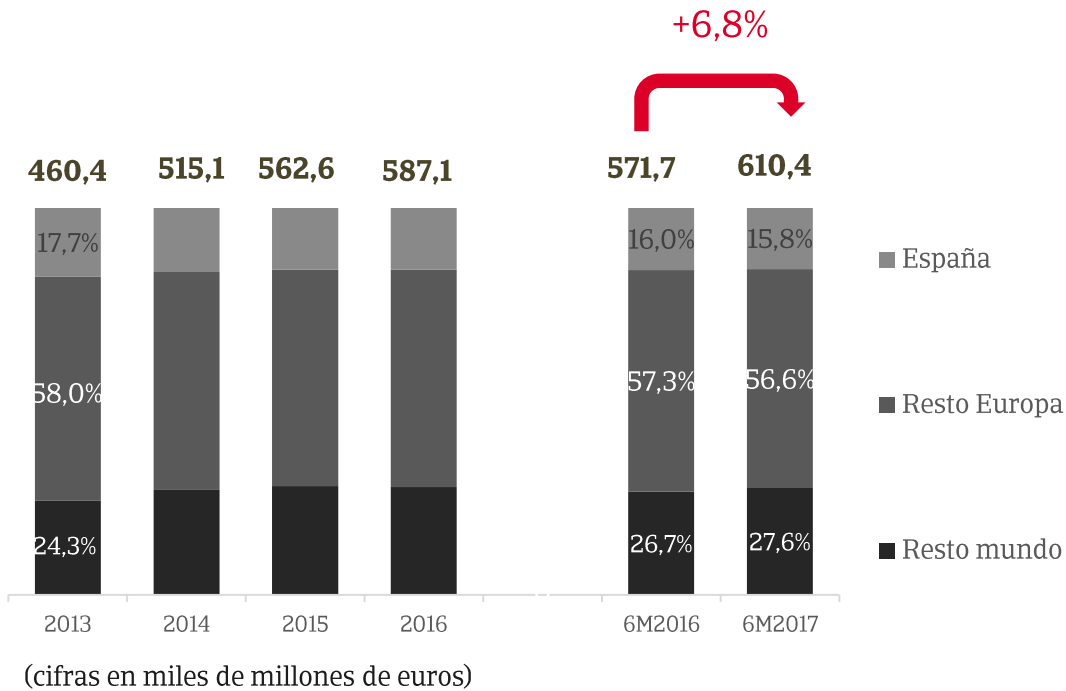


946,4 M€ +3,5%

Primas facturadas y servicios información

Negocio seguro de crédito

Evolución del cúmulo de riesgo (TPE)

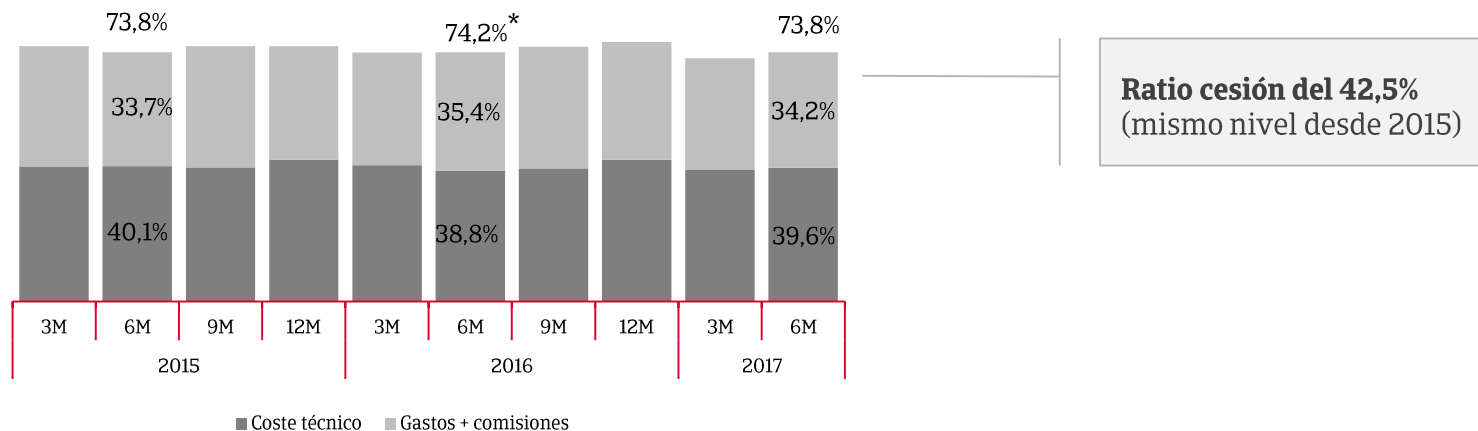


Negocio seguro de crédito ratio combinado en niveles mínimos

(cifras en millones de euros)

Negocio seguro de crédito	6M2016	6M2017	% Var. 16-17	12M 2016
Resultado técnico después de gastos	207,5	202,6	-2,4%	376,8
% s/ ingresos	24,4%	23,3%		22,4%
Resultado técnico neto	134,4	139,5	3,8%	236,7
% s/ ingresos	15,8%	16,5%		14,0%

Evolución del ratio combinado neto



(*) Dato proforma. Publicado en 6M2016 de 73,8%

Negocio seguro de crédito

(cifras en millones de euros)

Negocio seguro de crédito	6M 2016	6M 2017	% Var. 16-17	12M 2016
Primas adquiridas	773,0	787,7	1,9%	1.557,8
Ingresos información	75,7	81,3	7,4%	127,4
Ingresos seguros de crédito	848,7	869,0	2,4%	1.685,2
Resultado técnico después de gastos	207,5	202,6	-2,4%	376,8
% s/ ingresos	24,4%	23,3%		22,4%
Resultado reaseguro	-73,1	-63,1	-13,7%	-140,1
% s/ ingresos	-8,6%	-7,4%		-9,0%
Resultado técnico neto	134,4	139,5	3,8%	236,7
% s/ ingresos	15,8%	16,4%		14,0%
Resultado financiero	10,1	2,4		14,8
% s/ ingresos	1,2%	0,3%		0,9%
Resultado act. complementarias	4,9	4,3	-12,0%	8,6
Impuesto de sociedades	-38,9	-37,1	-4,6%	-64,3
Ajustes	-5,5	-4,0		-9,4
Resultado recurrente	105,0	105,0	0,0%	186,5
Resultado no recurrente	-12,0	-3,8		-26,1
Resultado total	93,0	101,2	8,8%	160,4

Incorpora
Graydon

+ Ver anexos: gastos, resultado financiero y no recurrente

03

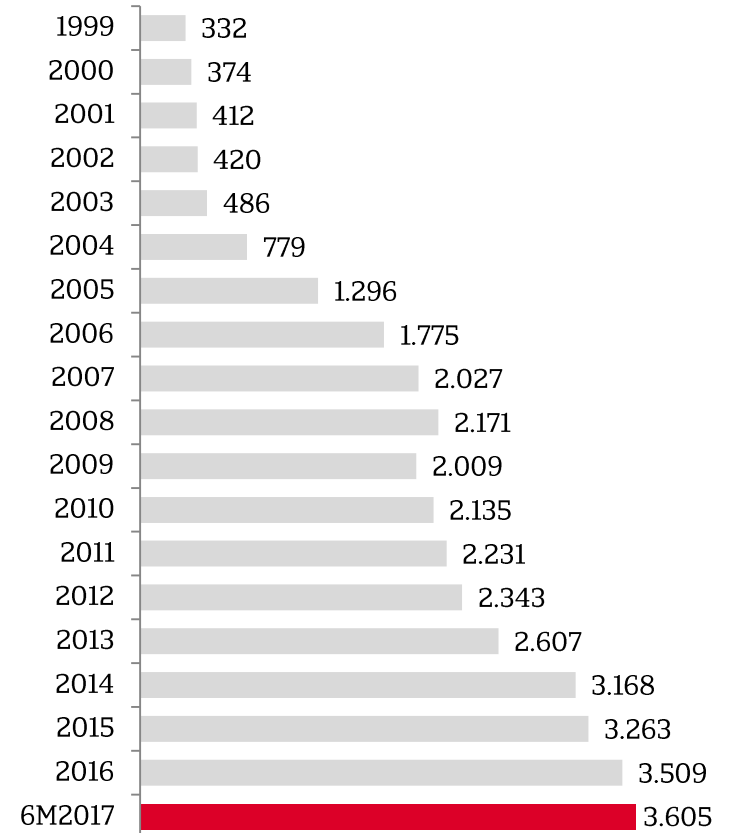
Fortaleza financiera

Fortaleza financiera: aumento de los recursos permanentes

(cifras en millones de euros)

Recursos permanentes a 31/12/16	3.039,6
Recursos permanentes valor mercado 31/12/2016	3.508,5
Patrimonio neto a 01/01/17	2.834,7
(+) Resultados consolidados	190,2
(+) Dividendos pagados	-81,0
(+) Variación de ajustes por valoración	-7,7
(+) Otras variaciones	0,0
Total movimientos	101,5
Total patrimonio neto a 30/06/17	2.936,2
Deuda subordinada	194,5
Recursos permanentes a 30/06/17	3.130,8
Plusvalías no recogidas en balance (inmuebles)	474,4
Recursos permanentes valor mercado 30/06/2017	3.605,2

+2,8%



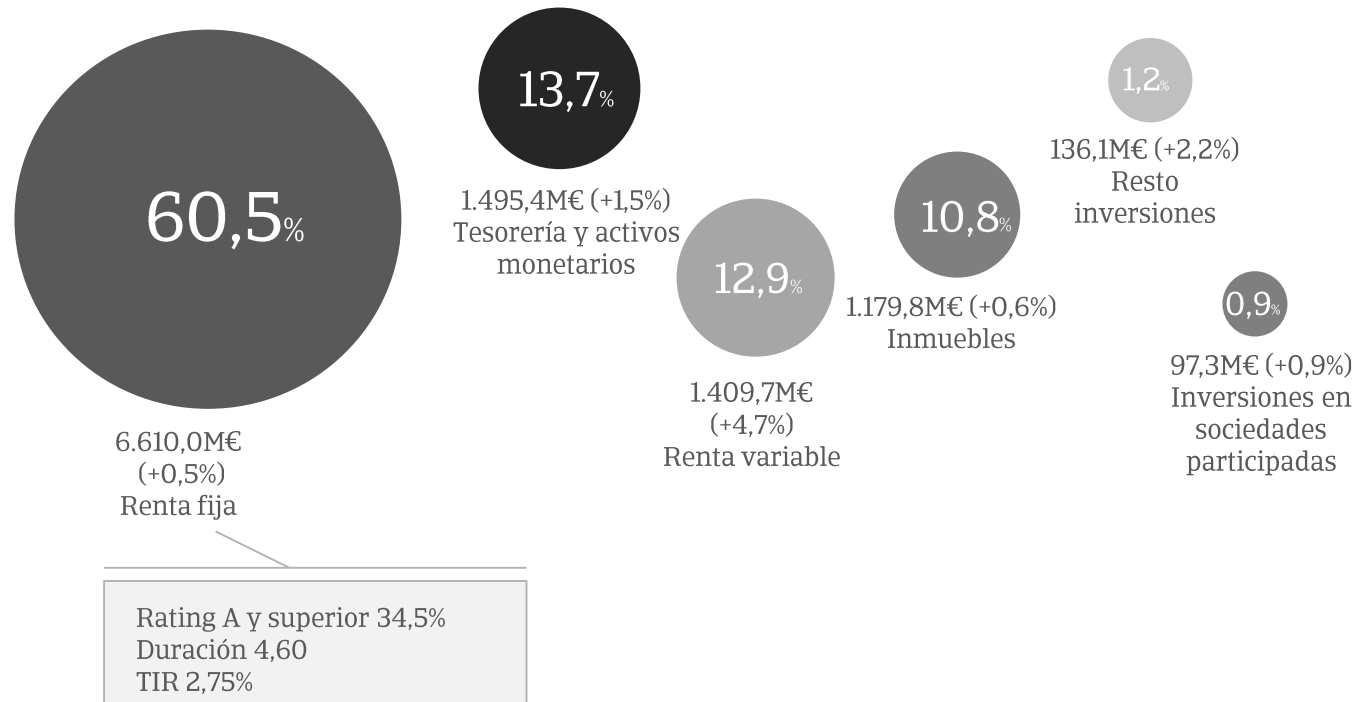
Inversiones

Cartera prudente y diversificada

Fondos gestionados (% sobre inversiones)

11.881,4 M€

(+1,8% respecto a los fondos administrados al cierre de 2016)



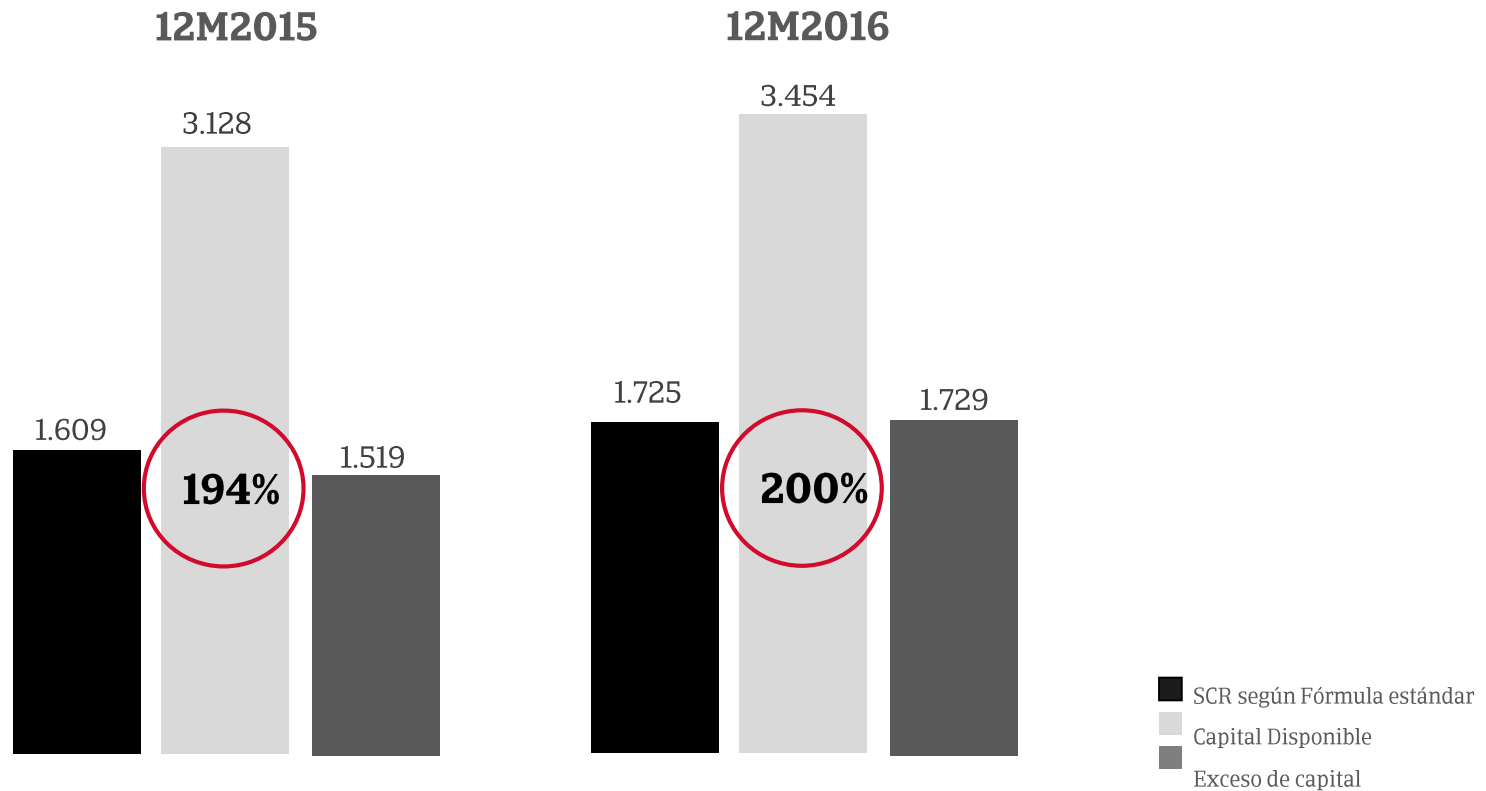
Solvencia II: publicación del SFCR

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

- El ratio de solvencia II del Grupo con fórmula estándar es del 200%, con un exceso de 1.729 millones de euros.
- Los fondos propios son de la máxima calidad (más del 94% de tier 1).
- El Grupo ha presentado beneficios y ha mantenido dividendos de forma sólida y recurrente, incluyendo los años de crisis económica.
- El ratio de solvencia II se mantiene muy por encima del 150% de forma sostenida, incluso en escenarios adversos.
- El principal riesgo es el de suscripción, siendo el seguro de crédito la mayor carga. Para el riesgo de suscripción del seguro de crédito, el Grupo ha presentado al colegio de supervisores para su aprobación un modelo interno parcial, puesto que la fórmula estándar no recoge las especificidades de ese negocio.

Sólida posición de solvencia: 200% a cierre de 2016

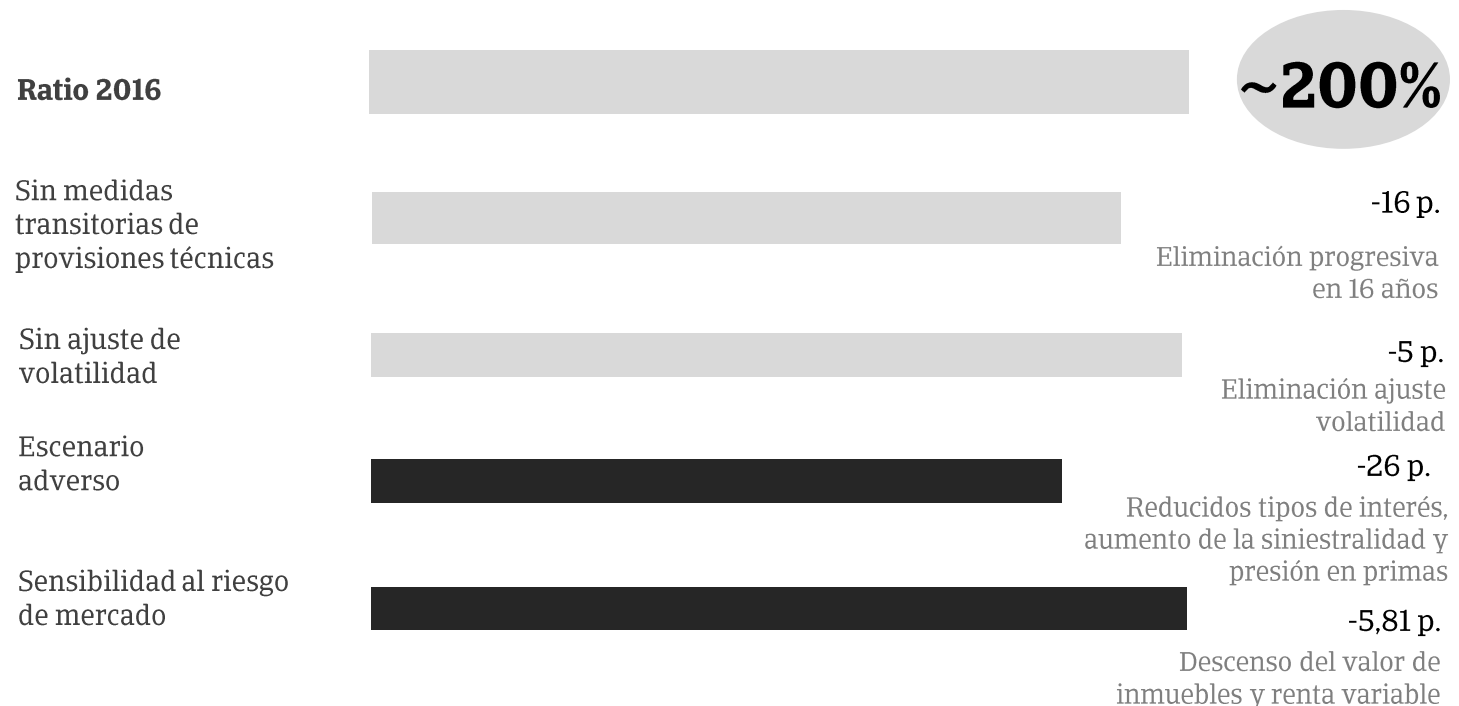
“Grupo Catalana Occidente tiene una posición financiera y de solvencia sólida para resistir situaciones adversas”



Resiliente ratio de solvencia en escenarios adversos

“Grupo Catalana Occidente realiza escenarios de estrés y ejercicios de sensibilidad con la finalidad de anticipar la resistencia del Grupo a entornos adversos y adoptar así las medidas necesarias”

Análisis de sensibilidad del ratio de solvencia



Las sensibilidades no son acumulativas y se han realizado en el marco de las proyecciones del ejercicio ORSA 2016

Fuerte posición de solvencia en el seguro de crédito

“En el seguro de crédito, el Grupo tiene un sólido ratio de solvencia calculado con fórmula estándar”

“El Grupo está en proceso de obtener la aprobación de un modelo interno parcial para el riesgo de suscripción No Vida seguro de crédito, ya que la fórmula estándar no recoge las especificidades de ese negocio”

**Ratio de SII
por encima
del **160%****

La fórmula estándar de solvencia II se basa en primas y reservas, de forma que no permite cuantificar correctamente el perfil de riesgo del negocio de seguro de crédito.

El riesgo de suscripción del seguro de crédito se cuantifica mejor utilizando factores de riesgo como :

- la probabilidad de impago (PD, por sus siglas en inglés)
- la severidad (loss-given-default- LGD)
- y la exposición.

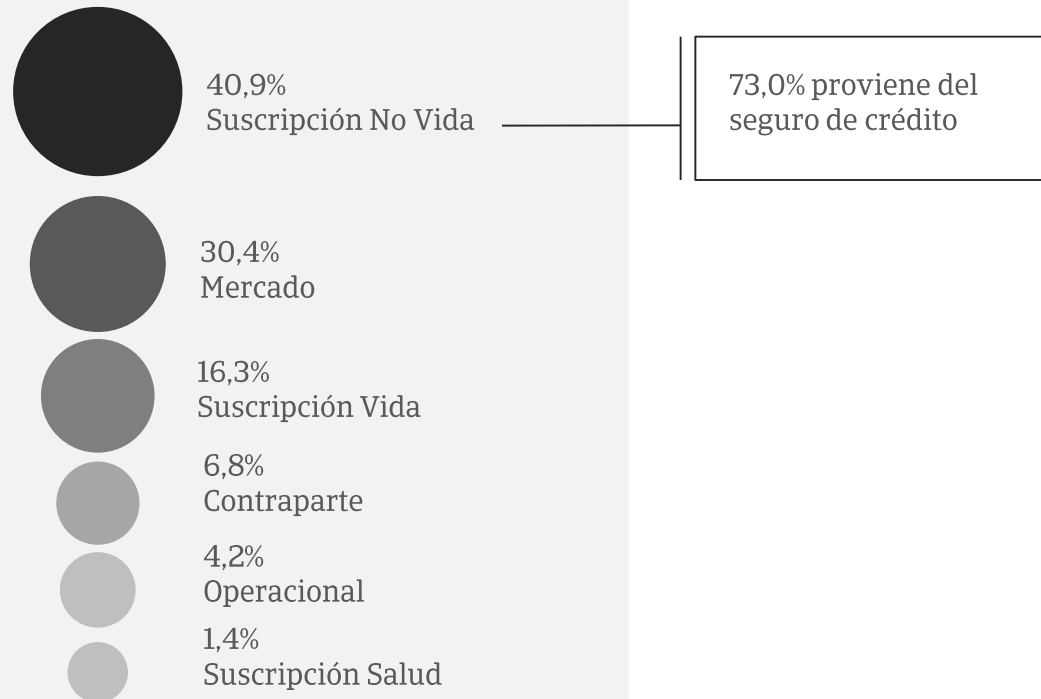
Es importante destacar que Atradius lleva utilizando desde 2004 dicho modelo interno (anteriormente denominado modelo ECAP) y que lo ha adaptado para que sea compatible con la normativa de solvencia II.

Este modelo contribuye a una multitud de actividades de evaluación de riesgos, así como a la medición del perfil de riesgo y permite a la Dirección supervisar y gestionar mejor los niveles de riesgo dentro de la organización mediante la asignación de capital basado en el riesgo.

Perfil de riesgos del Grupo bajo fórmula estándar

“Los principales riesgos son el de suscripción (58,6%, siendo el mayor el de seguro de crédito) seguido por el riesgo de mercado (30%, siendo el mayor el de renta variable)”

Perfil de riesgos cuantitativo (SCR)

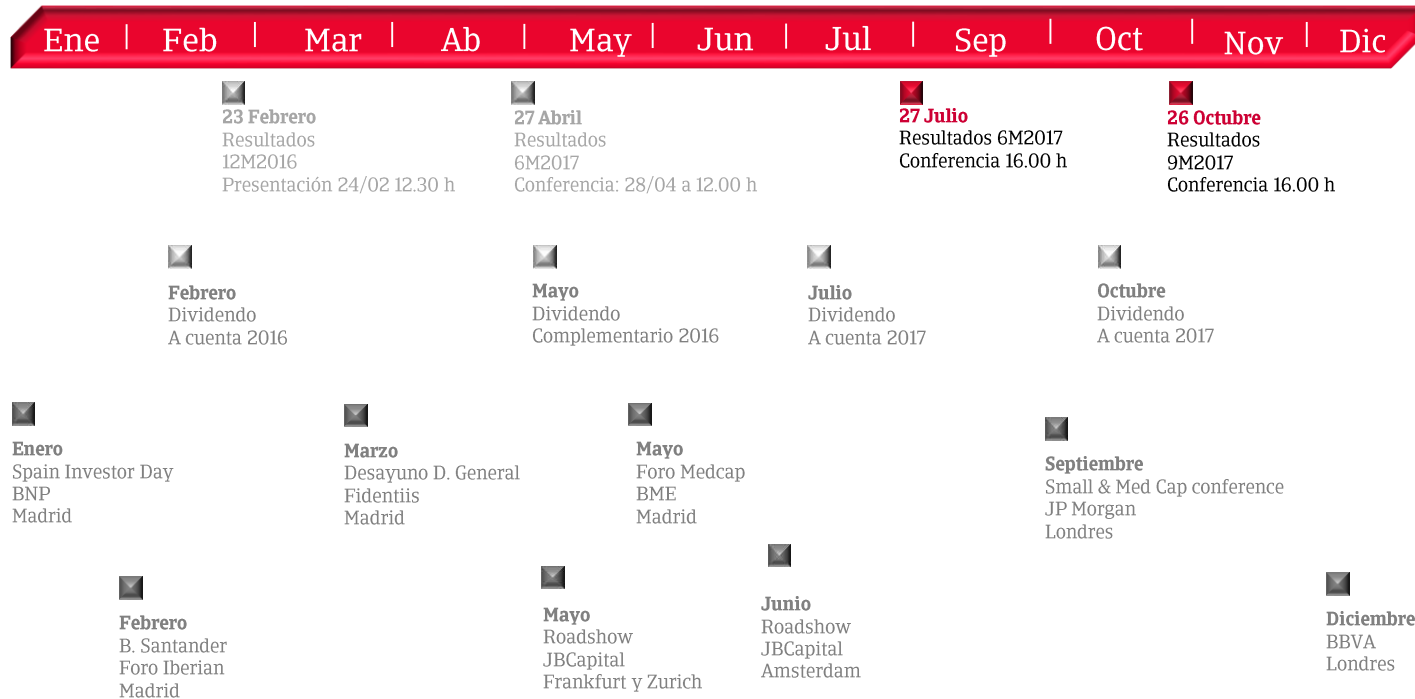


04

Calendario y anexos

Calendario

Relaciones con Analistas e Inversores




Contacto

Email: analistas@catalanaoccidente.com

Teléfono: +34935820518

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

 @gco_news

Cuenta de resultados

(cifras en millones de euros)

Cuenta de resultados	6M2016	6M2017	% Var. 16 -17	12M 2016
Primas facturadas	2.170,7	2.211,9	1,9%	4.108,4
Primas adquiridas	2.021,6	2.046,5	1,2%	4.085,3
Ingresos por información	75,7	81,3	7,4%	127,4
Ingresos netos por seguros	2.097,3	2.127,8	1,5%	4.212,7
Coste técnico	1.277,0	1.279,5	0,2%	2.575,4
% s/ total ingresos netos	60,9%	60,1%		61,1%
Comisiones	251,6	259,4	3,1%	508,3
% s/ total ingresos netos	12,0%	12,2%		12,1%
Gastos	352,9	359,4	1,8%	744,8
% s/ total ingresos netos	16,8%	16,9%		17,7%
Resultado técnico	214,1	230,5	7,7%	384,2
% s/ total ingresos netos	10,2%	10,8%		9,1%
Resultado financiero	29,0	34,4	18,6%	62,3
% s/ total ingresos netos	1,4%	1,6%		1,5%
Resultado activid. complementarias y cuenta no técnica	-5,4	-10,1		-13,6
Resultado antes de impuestos	237,6	254,7	7,2%	432,8
% s/ total ingresos netos	11,3%	12,0%		10,3%
% Impuestos	26,9%	25,3%		
Resultado consolidado	173,8	190,2	9,4%	324,5
Resultado atribuido a minoritarios	16,8	18,1	7,7%	28,9
Resultado atribuido	157,0	172,1	9,6%	295,6
% s/ total ingresos netos	7,5%	8,1%		7,0%
Resultado recurrente	197,3	205,6	4,2%	345,5
Resultado no recurrente	-23,5	-15,5		-21,0

Ingresos negocio de seguro de crédito

(cifras en millones de euros)

Ingresos	6M 2016	6M 2017	% Var. 16-17	12M 2016
Primas facturadas (M€)	838,6	865,1	3,2%	1.561,1
Seguro de crédito	668,0	685,3	2,6%	1.312,6
Seguro de caución	55,5	68,0	22,5%	118,6
Reaseguro aceptado	115,1	111,9	-2,8%	129,9
Ingresos por información	75,7	81,3	7,4%	127,4
Total ingresos por seguros	914,2	946,4	3,5%	1.688,5
Ingresos por activ. complementarias	32,5	61,8	90,2%	79,1
Total ingresos del seguro de crédito	946,7	1.008,2	6,5%	1.767,6
Primas adquiridas	773,0	787,7	1,9%	1.557,8
Ingresos por seguros netos	848,7	869,0	2,4%	1.636,9

Negocio seguro de crédito

Desglose ratio combinado	6M2016*	6M2017	% Var. 16-17	12M 2016
% Coste técnico bruto	39,8%	41,5%	1,7	41,6%
% Comisiones + gastos bruto	35,8%	35,2%	-0,6	36,0%
% Ratio combinado bruto	75,6%	76,7%	1,1	77,6%
% Coste técnico neto	38,8%	39,6%	0,8	42,0%
% Comisiones + gastos neto	35,4%	34,2%	-1,2	34,8%
% Ratio combinado neto	74,2%	73,8%	-0,4	76,8%

(*) Dato proforma. Publicado en 6M2016 de 73,8%

Negocio seguro de crédito - TPE

(cifras en millones de euros)

Cúmulo de riesgo por país	2013	2014	2015	2016	6M2016	6M2017	% Var. 16-17	% total
España y Portugal	81.486	85.165	89.601	93.437	91.479	96.415	5,4%	15,8%
Alemania	72.844	77.297	80.398	82.783	83.261	84.829	1,9%	13,9%
Australia y Asia	58.725	69.210	79.668	79.013	76.091	84.764	11,4%	13,9%
América	45.386	59.491	65.464	71.970	64.797	70.673	9,1%	11,6%
Europa del Este	41.142	45.925	50.805	55.098	53.753	57.901	7,7%	9,5%
Reino Unido	34.619	40.332	45.782	43.794	45.300	45.932	1,4%	7,5%
Francia	37.135	39.170	40.917	43.323	42.625	44.433	4,2%	7,3%
Italia	23.768	26.929	32.735	37.208	35.298	41.202	16,7%	6,8%
P. Nórdicos y Bálticos	21.831	23.261	25.883	26.964	26.922	28.262	5,0%	4,6%
Países Bajos	22.326	23.152	23.914	25.268	25.184	26.767	6,3%	4,4%
Bélgica y Luxemburgo	13.336	14.229	14.662	15.708	15.036	16.257	8,1%	2,7%
Resto del mundo	7.795	10.954	12.817	12.538	11.942	12.931	8,3%	2,1%
Total	460.394	515.114	562.644	587.104	571.690	610.366	6,8%	100%

Negocio seguro de crédito - TPE

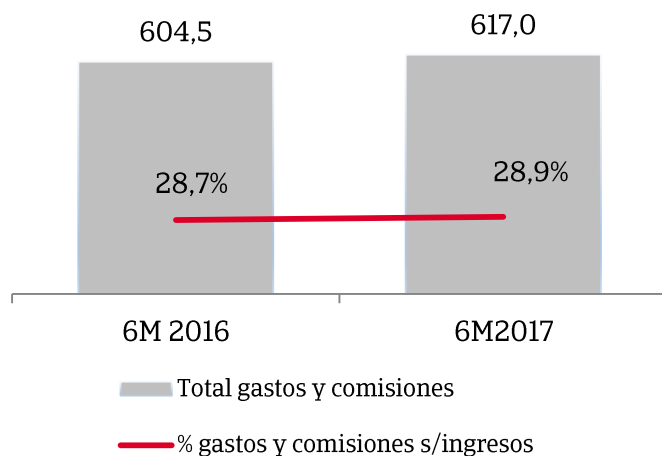
(cifras en millones de euros)

Cúmulo de riesgo por sector	2013	2014	2015	2016	6M 2016	6M 2017	% Var. 16-17	% s/ total
Productos químicos	56.283	63.915	69.797	70.510	77.590	81.200	4,7%	13,3%
Electrónica	55.912	67.007	74.538	78.593	66.480	72.564	9,2%	11,9%
De consumo duraderos	50.468	56.347	60.940	65.324	61.642	66.462	7,8%	10,9%
Metales	50.907	56.286	59.888	58.855	58.735	61.266	4,3%	10,0%
Comida	42.564	48.188	52.056	55.640	54.349	57.735	6,2%	9,5%
Transporte	38.366	43.705	50.612	53.434	52.348	56.075	7,1%	9,2%
Construcción	33.459	37.238	41.147	43.133	42.682	46.401	8,7%	7,6%
Máquinas	29.390	31.629	33.902	34.734	34.149	36.709	7,5%	6,0%
Agricultura	22.808	25.932	28.327	30.907	30.275	32.392	7,0%	5,3%
Materiales de construcción	20.030	21.981	24.425	25.387	25.114	27.164	8,2%	4,5%
Servicios	21.386	21.180	24.113	25.276	24.432	26.048	6,6%	4,3%
Textiles	16.261	17.722	19.065	19.855	19.436	20.065	3,2%	3,3%
Papel	10.805	12.275	12.747	13.590	13.250	13.997	5,6%	2,3%
Finanzas	11.755	11.711	11.088	11.867	11.208	12.289	9,6%	2,0%
Total	460.394	515.114	562.644	587.104	571.690	610.366	6,8%	100%

Gastos generales y comisiones

(cifras en millones de euros)

Gastos y comisiones	6M 2016	6M2017	% Var. 16-17	12M 2016
Negocio tradicional	150,2	152,1	1,3%	338,9
Negocio seguro de crédito	200,1	202,9	1,4%	400,9
Gastos no recurrentes	2,6	4,3		5,0
Total gastos	352,9	359,4	1,8%	744,8
Comisiones	251,6	259,4	3,1%	508,3
Total gastos y comisiones	604,5	617,0	2,1%	1.253,1
% gastos y comisiones s/ingresos	28,7%	28,9%		29,6%



Resultado financiero

(cifras en millones de euros)

Resultado financiero	6M 2016	6M 2017	% Var. 16-17	12M 2016
Ingresos financieros netos de gastos	119,5	124,1	3,8%	223,3
Diferencias de cambio	0,4	-0,2		0,1
Sociedades filiales	-0,3	0,3		0,3
Intereses aplicados a vida	-75,5	-78,6	4,0%	-152,2
Resultado financiero recurrente negocio tradicional	44,1	45,6	3,4%	71,5
% s/primas adquiridas	3,5%	3,6%		2,8%
Ingresos financieros netos de gastos	7,9	10,1	27,8%	17,9
Diferencias de cambio	5,9	-0,1		8,0
Sociedades filiales	3,5	0,8		4,6
Intereses deuda subordinada	-7,2	-8,4		-15,7
Resultado financiero recurrente seguro crédito	10,1	2,4		14,8
% s/ingresos por seguros netos	1,2%	0,3%		0,9%
Ajuste intereses intragrupo	-4,9	-3,6		-8,5
Resultado financiero recurrente seguro crédito ajustado	5,2	-1,2		6,3
Resultado financiero recurrente	49,3	44,4	-10,1%	77,8
% s/total Ingresos Grupo	2,4%	2,1%		1,8%
Resultado financiero no recurrente	-20,4	-10,0		-15,5
Resultado financiero	29,0	34,4	18,6%	62,3
% s/total Ingresos Grupo	1,4%	1,6%		

Resultado no recurrente

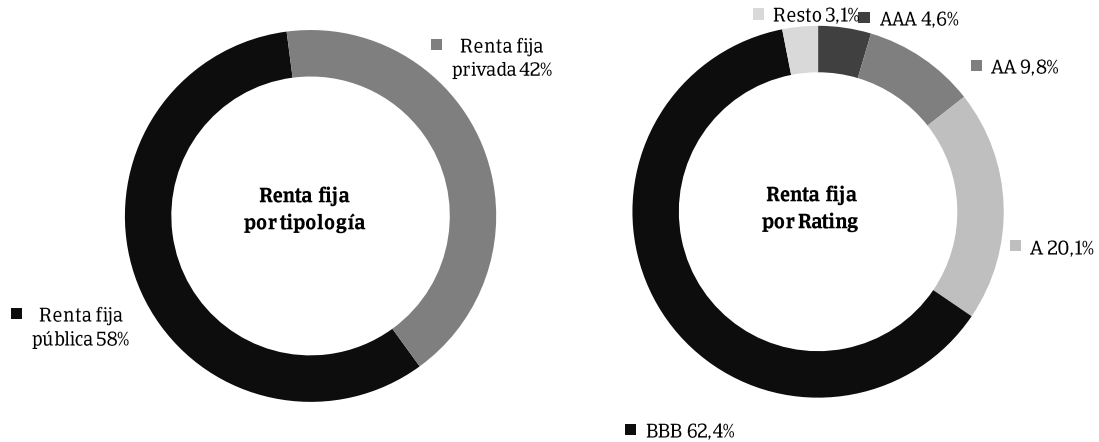
(cifras en millones de euros)

Resultado no recurrente (neto impuestos)	6M 2016	6M 2017	12M 2016
Técnico	0,0	0,0	0,0
Financiero	-9,7	-7,4	5,3
Gastos y otros no recurrentes	-1,8	-4,2	-0,2
No recurrentes negocio tradicional	-11,5	-11,7	5,1
Técnico	0,0	0,0	0,0
Financiero negocio	-10,0	-0,5	-20,8
Gastos y otros no recurrentes	-2,0	-3,2	-5,3
No recurrentes negocio seguro de crédito	-12,0	-3,8	-26,1
Ajustes de consolidación			0,0
Resultado no recurrente neto de impuestos	-23,5	-15,5	-21,0

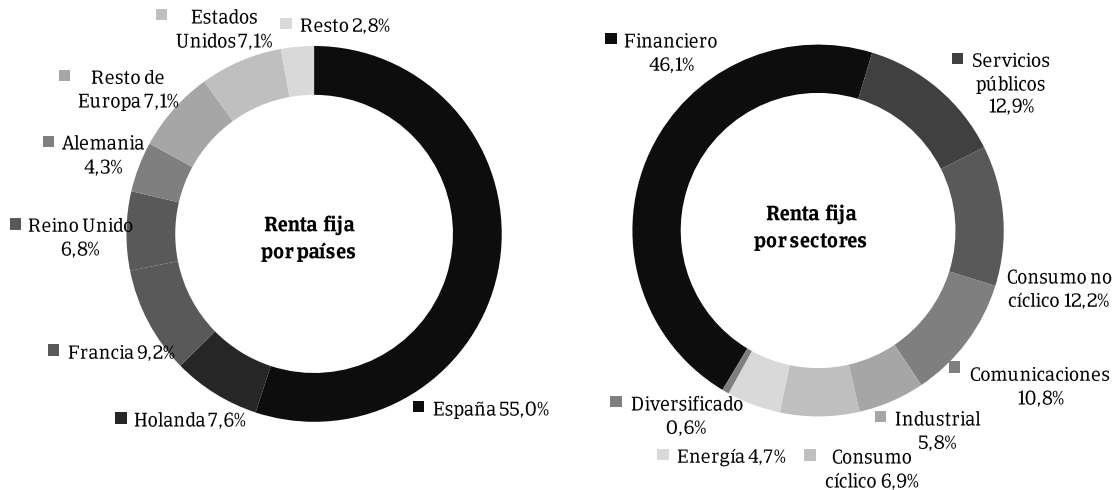
* En 2016, se han reclasificado partidas entre conceptos recurrentes y no recurrentes, con el fin de poder comparar ejercicios se ofrece un proforma de años anteriores

Inversiones

Elevada calidad de la cartera renta fija

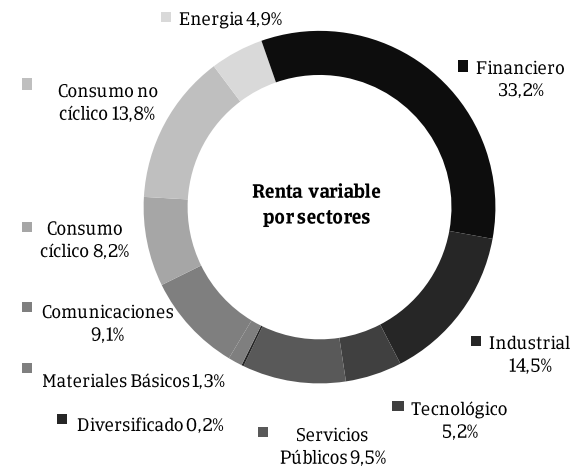
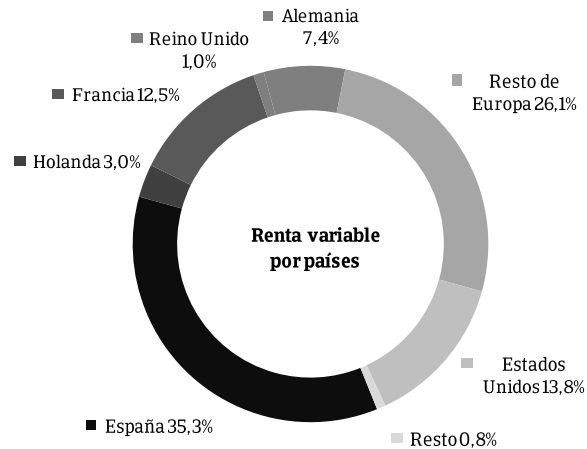


Duración 4,60
TIR 2,75%



Inversiones en activos líquidos

Elevada liquidez 12,9% renta variable



Balance de situación

(cifras en millones de euros)

Activo	12M 2016	6M 2017	% Var. 16-17
Activos intangibles e inmovilizado	1.213,1	1.215,2	0,2%
Inversiones	10.332,0	10.522,0	1,8%
Inversiones inmobiliarias	398,0	393,6	-1,1%
Inversiones financieras	8.897,3	8.991,9	1,1%
Tesorería y activos a corto plazo	1.036,6	1.136,5	9,6%
Participación reaseguro en provisiones técnicas	895,1	931,0	4,0%
Resto de activos	1.467,2	1.640,3	11,8%
Activos por impuestos diferidos	91,1	92,0	1,0%
Créditos	900,4	1.005,3	11,7%
Otros activos	475,8	543,0	14,1%
Total activo	13.907,5	14.308,5	2,9%
Pasivo y patrimonio neto	12M 2016	6M 2017	% Var. 16-17
Recursos permanentes	3.039,6	3.130,8	3,0%
Patrimonio neto	2.834,7	2.936,2	3,6%
Sociedad dominante	2.533,6	2.628,1	3,7%
Intereses minoritarios	301,1	308,1	2,3%
Pasivos subordinados	204,9	194,5	-5,1%
Provisiones técnicas	9.351,0	9.574,7	2,4%
Resto pasivos	1.516,8	1.603,1	5,7%
Otras provisiones	186,4	177,9	-4,6%
Depósitos recibidos por reaseguro cedido	59,2	56,2	-5,1%
Pasivos por impuestos diferidos	340,3	343,4	0,9%
Deudas	623,0	709,2	13,8%
Otros pasivos	308,0	316,4	2,7%
Total pasivo y patrimonio neto	13.907,5	14.308,5	2,9%

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 18.000 agentes
- 7.100 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
- 1999-2016: rentable multiplicados por 8,2
- Cartera inversiones diversificada y prudente

Estructura societaria

GRUPO CATALANA OCCIDENTE Principales entidades		
Seguros Catalana Occidente	Tecniseguros	GCO Gestión de Activos
Seguros Bilbao	Bilbao Vida	Catoc SICAV
NorteHispana Seguros	S. Órbita	Bilbao Hipotecaria
Plus Ultra Seguros	Azkarán	Salerno 94
GCO Re	Agesal	Hercasol SICAV
Previsora Bilbaina Seguros	Bilbao Telemark	Previsora Inversores SICAV
Previsora Bilbaina Vida	Inversions Catalana Occident	Arroita 1878
	CO Capital Ag. Valores	
	Cosalud Servicios	
	GCO Tecnología y Servicios	
	Prepersa, AIE	
	GCO Contact Center	
	Grupo Funeuskadi	
Atradius Crédito y Caución	Atradius Collections	Grupo Compañía Española Crédito y Caución, S.L.
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		
SOCIEDADES DE SEGUROS	SOCIEDADES COMPLEMENTARIAS DE SEGUROS	SOCIEDADES DE INVERSIÓN

NEGOCIO TRADICIONAL

NEGOCIO SEGURO DE CRÉDITO

Presencia global

Saudi Arabia	Dubai (**)
Europe	
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 Maastricht
Norway	Oslo
Poland	Warsaw Krakow Poznan Jelenia Gora
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 Lausanne Lugano
Turkey	Istanbul
United Kingdom	Cardiff Belfast Birmingham London Manchester
Middle East	
Israel	Tel Aviv (*)
Lebanon	Beirut (*)
United Arab Emirates	Dubai (**)
Saudi Arabia	Dubai (**)

Asia

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 (**)

Africa

Kenya	Nairobi (*)
South Africa	Johannesburg (*)
Tunisia	Tunis (*)

Americas

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)

Oceania

Australia	Sydney Brisbane Melbourne Perth
New Zealand	Wellington

(*) Asociación y acuerdos colaboración

(***) Servicios establecido con partners locales

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

Mapa de riesgos	Descripción	Gestión	Mitigación
Riesgo de suscripción no vida	Control de la suscripción y de la siniestralidad a través de un estricto control del ratio combinado y del riesgo de <i>default</i> en el ramo del crédito, apoyándose también en las políticas de reaseguro.	Políticas de suscripción y reservas. Política de reaseguro. Manual y normas técnicas de suscripción.	Reaseguro y estricto control del ratio combinado
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.	Reaseguro y estricto control de la suscripción de riesgos
Riesgo de mercado	Análisis detallado de adecuación activo-pasivo (ALM), así como análisis de sensibilidad a escenarios futuros.	Política de inversiones. Gestión basada en principio de prudencia.	Gestión de activos basada en el principio de prudencia: *Control de los diferentes tipos de cartera y los objetivos de gestión de cada uno *Compromisos de pasivos a cubrir *Tipología de inversiones consideradas aptas para la inversión *Límites de diversificación y calificación crediticia a mantener
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 con mediadores y la antigüedad de la deuda.	Política de reaseguro. Política de inversiones.	Reaseguro con contrapartidas con buena calificación crediticia Cartera de inversiones diversificada y con elevado rating
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.	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).	Implementación de un sistema de control interno eficiente
Riesgo de liquidez	Control de la liquidez de las compañías y de las obligaciones.	Política de inversiones.	Bajo ratio de endeudamiento
Riesgo estratégico	Controlado por el Consejo de Administración y el comité de dirección mediante el plan estratégico 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
Riesgo de incumplimiento normativo	Asesoramiento y control en el cumplimiento normativo y evaluación del impacto de cualquier modificación del entorno legal.	<i>Código de Conducta</i> . Política de cumplimiento normativo.	Contacto frecuente con las agencias de rating
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.	Implementación de un sistema de control interno eficiente

Fundación Jesús Serra



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

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

Investigación y docencia



Música y poesía



Deporte



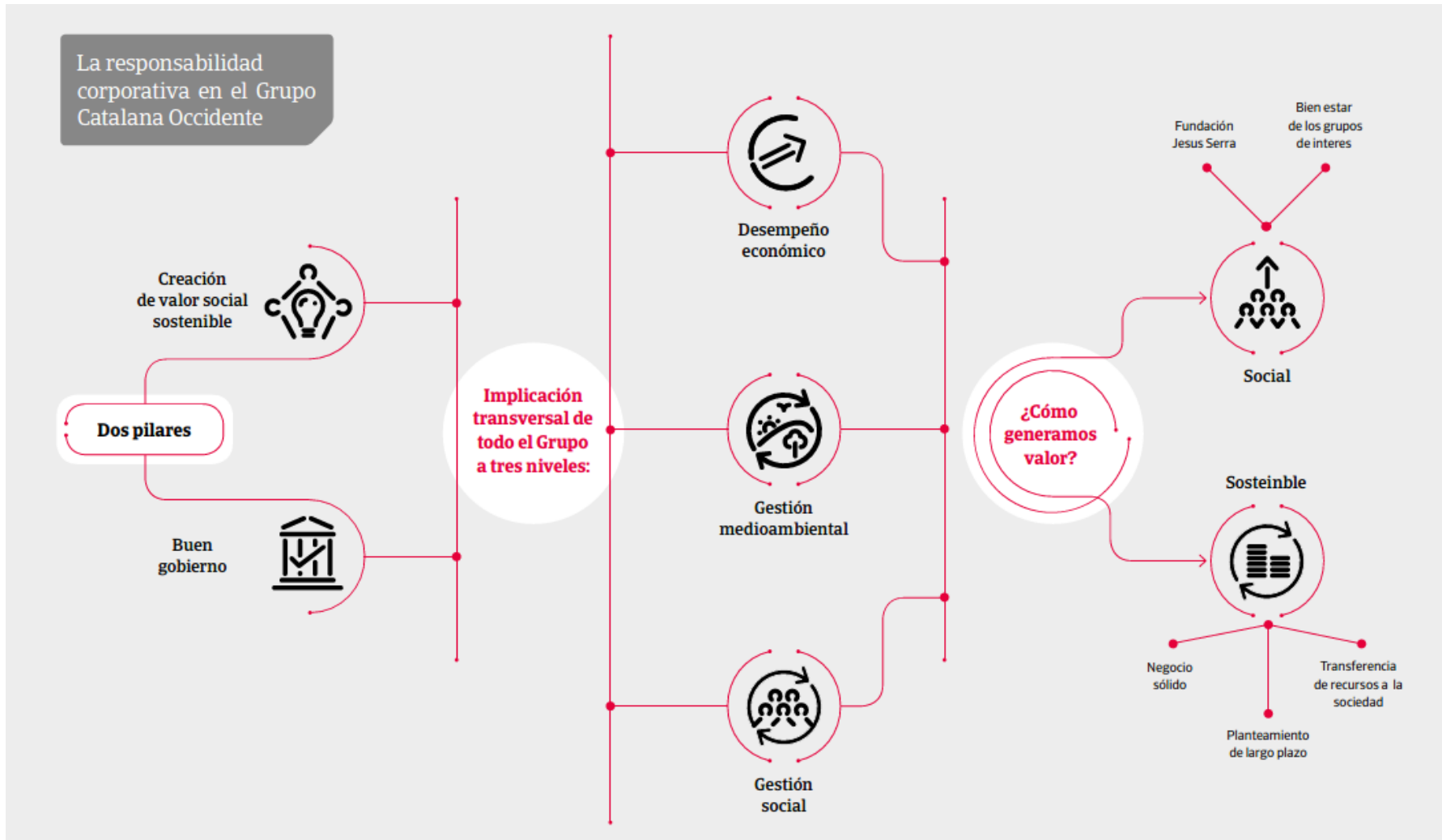
Acción social



Más que seguros...

... participa en **más de 60 proyectos** en los ámbitos de la empresa, la docencia, la investigación, la cultura, el deporte y la acción social

Estrategia de responsabilidad corporativa



Glosario

Concepto	Definición	Formulación
Resultado técnico	Resultado de la actividad aseguradora	Resultado técnico = Ingresos por seguros – Coste técnico – Comisiones - Gastos
Resultado del reaseguro	Resultado que arroja el hecho de ceder negocio al reasegurador o aceptar negocio de otras entidades.	Resultado del reaseguro = Resultado del reaseguro aceptado + Resultado del reaseguro cedido
Resultado financiero	Resultado de las inversiones financieras.	Resultado financiero = 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
Resultado técnico/financiero	Resultado de la actividad aseguradora incluyendo el resultado financiero. Este resultado es especialmente relevante en los seguro de Vida.	Resultado técnico/financiero = Resultado técnico + Resultado financiero
Resultado cuenta no técnica no financiera	Aquellos ingresos y gastos no asignables a los resultados técnicos ni financieros.	Resultado cuenta no técnica no financiera = Ingresos - gastos no asignables a los resultados técnicos o financieros.
Resultado actividades complementaria del seguro de crédito	Resultado de actividades no asignables al negocio puramente asegurador. Principalmente se distinguen las actividades de: <ul style="list-style-type: none"> · Servicios por información · Recobros · Gestión de la cuenta de exportación del estado holandés. 	Resultado actividades complementaria del seguro de crédito = ingresos - gastos
Resultado recurrente	Resultado fruto de la actividad habitual de la entidad	Resultado recurrente = resultado técnico/financiero + resultado cuenta no técnica - impuestos, todos fruto de la actividad habitual
Resultado no recurrente	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)	Resultado no recurrente = resultado técnico/financiero + resultado cuenta no técnica - impuestos, todos procedentes de los movimientos extraordinarios o atípicos.
Facturación	Facturación es el volumen de negocio del Grupo 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	Facturación = Primas facturadas + Ingresos por información Primas facturadas = primas emitidas del seguro directo + primas del reaseguro aceptado

Fondos gestionados	Importe de los activos financieros e inmobiliarios gestionados por el Grupo	Fondos gestionados = Activos financieros e inmobiliarios riesgo entidad + Activos financieros e inmobiliarios riesgo tomador + Fondos de pensiones gestionados Fondos gestionados = renta fija + renta variable + inmuebles + depósitos en entidades de crédito + tesorería + sociedades participadas
Fortaleza financiera	Muestra la situación de endeudamiento y de solvencia. Se mide principalmente a través del ratio de endeudamiento, del ratio de cobertura de intereses y de la calificación crediticia (rating).	Ratio de endeudamiento = Patrimonio neto + Deuda / Deuda Ratio de cobertura de intereses = resultado antes de impuestos / Intereses
Coste técnico	Costes directos de la cobertura de siniestros. Ver siniestralidad.	Coste técnico = siniestralidad total - la siniestralidad a cargo del reaseguro + el coste del reaseguro + el incremento de provisiones técnicas
Dividend yield	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 a cierre. Indicador utilizado para valorar las acciones de una entidad	Dividend yield = dividendo pagado en el ejercicio por acción / valor de la cotización de la acción al cierre
Duración modificada	Sensibilidad del valor de los activos a los movimientos en los tipos de interés	Duración modificada = 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.
Gastos	Los gastos generales recogen los costes que se originan para gestión del negocio excluyendo los propiamente asignados a los siniestros.	Gastos = gastos de personal + gastos comerciales + servicios y gastos varios (dietas, formación, premios de gestión, material y otros gastos de oficina, alquileres, servicios externos, etc.)
Índice de permanencia	Mide la expectativa del cliente a seguir con la entidad Escala de menos de 1 año a más de 5 años	Índice de permanencia = ¿durante cuánto tiempo consideras que seguirías siendo cliente?
Índice de satisfacción	Mide el grado de satisfacción general del cliente con la entidad Escala de 1 a 10	Índice de satisfacción general = (Satisfechos – insatisfechos) / encuestados Satisfechos respuestas con resultado del 7 al 10 Insatisfechos respuestas con resultado del 1 al 4
Índice de satisfacción servicio	Mide la valoración del servicio recibido Escala 1 a 10	Índice de satisfacción servicio = (Satisfechos – insatisfechos)/encuestados Satisfechos: respuestas con resultado del 7 al 10 Insatisfechos: respuestas con resultado del 1 al 4

Ingresos por seguros	Concepto utilizado en el negocio de seguro de crédito Mide los ingresos obtenidos por la actividad principal de la entidad aseguradora de crédito	Ingresos por seguros = primas adquiridas + ingresos por información
Participaciones en entidades asociadas / filiales	Entidades no dependientes en que el Grupo posee influencia significativa	Participaciones en entidades asociadas / filiales = valor contable de la participación económica
Net Promoter Score NPS		Net Promoter Score = ¿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
Pay out	Ratio que indica la parte del resultado que se distribuye a los inversores via dividendos	Pay out = dividendo distribuido en el ejercicio / resultado atribuido
Price Earnings Ratio PER	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.	PER = Precio de mercado de la acción / resultado atribuido por acción
Primas ex-únicas	Total de primas sin considerar las primas no periodicas del negocio de Vida	Primas ex-únicas = Primas facturadas - primas únicas del negocio de vida
Provisiones técnicas.	Importe de las obligaciones asumidas que se derivan de los contratos de seguros y reaseguros.	
Ratio combinado	Indicador que mide la rentabilidad técnica de los seguros No Vida.	Ratio Combinado neto = ((Siniestralidad + incremento de provisiones técnicas) + Comisiones + Gastos) / Ingresos por seguros
Ratio combinado neto	Indicador que mide la rentabilidad técnica de los seguros No Vida neto del efecto de reaseguro	Ratio Combinado neto = ((Siniestralidad- siniestralidad a cargo del reaseguro + coste del reaseguro + incremento de provisiones técnicas) + Comisiones + Gastos) / (Ingresos por seguros - Primas adquiridas cedidas al reaseguro)
Ratio gastos	Ratio que refleja la parte de los ingresos por primas dedicado a los gastos.	Ratio gastos = Gastos / Ingresos por seguros
Ratio gastos neto	Ratio que refleja la parte de los ingresos por primas dedicado a los gastos netas del efecto de reaseguro	Ratio gastos = (Gastos - comisión del reaseguro cedido) / (Ingresos por seguros - Primas adquiridas cedidas al reaseguro)

Ratio siniestralidad	Indicador de negocio, consistente en la proporción entre la siniestralidad y las primas adquiridas.	Ratio siniestralidad = (Siniestralidad + incremento de provisiones técnicas) / Ingresos por seguros
Ratio siniestralidad neto	Indicador de negocio, consistente en a la proporción entre la siniestralidad y las primas adquiridas netas del efecto de reaseguro.	Ratio siniestralidad neto = (Siniestralidad - siniestralidad a cargo del reaseguro + incremento de provisiones técnicas) / (Ingresos por seguros - Primas adquiridas cedidas al reaseguro)
Recursos permanentes	Recursos asimilables a fondos propios.	Recursos permanentes = Patrimonio neto + Deuda subordinada
Recursos permanentes a valor de mercado	Recursos asimilables a fondos propios a valor de mercado	Recursos permanentes a valor de mercado = Patrimonio neto + Deuda subordinada + plusvalías no recogidas en balance
Recursos transferidos a la sociedad	Importe que el Grupo devuelve a los principales grupos de interés.	Recursos transferidos a la sociedad = siniestralidad pagada + impuestos + comisiones + gastos de personal + dividendos
Return On Equity ROE	Rentabilidad financiera o tasa de retorno Mide el rendimiento del capital	ROE = Resultado atribuido / Patrimonio neto atribuido
Siniestralidad	Ver coste técnico. Valoración económica de los siniestros.	Siniestralidad = Pagos por siniestros + Variación de la provisión por prestaciones
Total Potential Exposure TPE	Es la exposición potencial al riesgo, también "cúmulo de riesgo". Término del negocio de seguro de crédito	TPE = 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

