

# ADC 21

COL·LEGI D'ACTUARIS DE CATALUNYA | N°5 PRIMER SEMESTRE 2020

## articles

Judith Pujol, sòcia FAAS EY, explica per què és necessària una regulació com Solvència II.

Joan Pérez Munné, head of organizational excellence d'Allianz Seguros, parla dels eixos clau de la "realitat" digital.

Víctor Luis, director de gestió d'inversions de VidaCaixa, indica quines són les principals tendències d'inversió en el sector assegurador europeu.

Dr. Lluís Bachs, director de l'àrea de salut de Fiac Assegurances, descriu la influència de les noves tecnologies mèdiques en els costos de l'assegurança de salut.

Miguel Ángel Mora i Natalia Rojas, de Nacional de Reaseguros, afronten els reptes i oportunitats del sector assegurador davant el canvi climàtic.

Adela Vico, head of actuarial WE & LaTam de Scor, aborda la qüestió de l'envelliment de la població.

## entrevista

Juan Closa, director general Grupo Catalana Occidente

"L'assegurança ha cobrat més rellevància des de l'anterior crisi. Les asseguradores no van necessitar ajudes públiques i van ser capaces de créixer en resultat i millorar els marges de solvència, generant treball i complint els seus compromisos."

## actuaris pel món

Antonio Ferreiro des del Canadà

"L'actuari espanyol no té res a envejar a nivell tècnic dels seus referents europeus o d'altres parts del món."



## **Editorial**

Miquel Viñals

“ Els actuaris, recolzats en la seva experiència, tècnica i coneixements, han col·laborat notablement en el desenvolupament de les organitzacions empresarials més sòlides. ”

Llegir més



## **Per què és necessària una regulació com Solvència II?**

Judith Pujol · FAAS EY

“ Gràcies a les noves tecnologies, riscos assumits per entitats en qualsevol part del món, són "escampats com espores" per tot el sistema financer mundial. ”

Llegir més



## **Accessibilitat, Rellevància i Simplicitat, eixos clau de la “realitat” digital.**

Joan Pérez Munné · ALLIANZ

“ La transformació digital és un vertader disruptor de qualsevol mercat, generant el canvi en el comportament del client. ”

Llegir més



## **Principals tendències d'inversió al sector assegurador europeu.**

Víctor Luis · VIDACAIXA

“ L'estratègia d'inversió de les asseguradores europees ha canviat notablement en els darrers anys degut a l'escenari de baixos tipus d'interès, la regulació de Solvència II i la importància creixent dels factors no-financers en la consideració de les inversions. ”

Llegir més



## La influencia de les noves tecnologies mèdiques en els costos de l'assegurança de salut.

Dr. Lluís Bachs · FIATC ASSEGURANCES

“ Les intervencions cada vegada més sofisticades i menys invasives implica una reducció significativa del cost mig del procés. ”

Llegir més



## El sector assegurador davant el canvi climàtic: reptes i oportunitats.

Miguel Ángel Mora i Natalia Rojas · NACIONAL DE REASEGUROS

“ El canvi climàtic és un dels majors reptes socials i ambientals a què s'enfronta la societat del segle XXI. ”

Llegir més



## Les assegurances en una població envellida.

Adela Vico · SCOR

“ S'espera que la població mundial creixi en 2000 milions de persones d'aquí al 2015, per la qual cosa els majors de 65 anys representarien una de cada sis persones al món (16%). ”

Llegir més



## Entrevista

Juan Closa, Director General Grupo Catalana Occidente

“ L'assegurança ha cobrat més rellevància des de l'anterior crisi. Les asseguradores no van necessitar ajudes públiques i van ser capaces de créixer en resultat i millorar els marges de solvència, generant treball i complint els seus compromisos. ”

Llegir més



## **Actuaris pel món**

Antonio Ferreiro (Canadá)

“ L’actuari espanyol no té res a envejar a nivell tècnic dels seus referents europeus o d’altres parts del món. ”

Llegir més



## **Formació CPD-CAC**

Activitats de l’any 2019

“ A l’any 2019 el CAC ha organitzat 22 activitats de formació (Cursos, Seminaris i Conferències) de matèries diferents, en les que han participat 516 persones amb un total de 3.105 hores de formació. ”

Veure formació



## **Crèdits**

Veure crèdits



## **Protectors**

Veure protectors



# editorial

**Miquel Viñals**

President del Col·legi d'Actuaris de Catalunya

En els darrers anys, la professió actuarial ha ampliat el seu àmbit d'actuació cap a noves àrees. Partint de les seves posicions "clàssiques", els càlculs de primes i de provisions d'assegurances i plans de pensions, s'ha endinsat en nous reptes en l'àmbit de les finances i de la gestió de riscos.

Els actuaris, recolzats en la seva experiència, tècnica i coneixements, han col·laborat notablement en el desenvolupament de les organitzacions empresarials més sòlides.

La visibilitat de l'actuari a l'empresa ha augmentat, influint en diverses àrees de negoci, com el disseny d'estratègies d'inversió o l'organització de sistemes de gestió de riscos.

L'ampliació del camp d'actuació obliga als actuaris, com a la resta de professionals, a una actualització constant dels seus coneixements i a esforços més grans en formació. No és d'estanyar que, per aquest motiu, la formació sigui un dels objectius fonamentals en el Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC).

Aquesta revista que presentem és una eina més de formació que posem a l'abast de totes aquelles persones que tinguin interès per a conèixer millor la nostra professió.

En aquesta ocasió, la publicació ens ofereix continguts diversos que ens semblen molt interessants.

Judith Pujol, de EY, analitza en la seva feina els efectes sobre les entitats asseguradores del nou Reglament Delegat (UE) 2015/35, de Solvència II, que ha entrat en vigor aquest 2020, amb importants impactes en les entitats asseguradores, especialment les derivades del canvi en el tractament dels impostos diferits.

Joan Pérez Munné, d'Allianz, ens parla dels processos de digitalització en què estan immerses les entitats asseguradores, que permeten als clients un accés fàcil a productes i serveis, així com l'agilització de processos i noves capacitats de càlcul. Tot això obliga a les entitats a adaptar-se a un nou entorn en canvi permanent.

Victor Luis, de Vidacaixa, reflexiona sobre les estratègies d'inversió de les entitats asseguradores en un entorn de tipus d'interès extraordinàriament baixos, durador en el temps, que obliga a assumir uns riscos més elevats si volem aconseguir rendibilitats raonables, així com adaptar el disseny de nous productes d'assegurança de vida i estalvi més atractius.

Luis Bachs, de Fiatc, comenta els impactes de les noves tecnologies i avenços mèdics en les assegurances de salut, que permeten dur a terme subscripcions més adequades, encara que, per altra banda afecten al cost de l'assegurança, per la major freqüència i cost de proves diagnòstiques que es duen a terme.

Miguel Ángel Mora i Natalia Rojas, de Nacional Reaseguros, tracten en el seu article dels efectes en el sector assegurador i reassegurador del canvi climàtic, un dels majors reptes a nivell de sostenibilitat als què s'enfronta la societat del segle XXI.

Adela Vico, de Scor Re, analitza els efectes que s'estima que tindrà sobre la demanda d'assegurances l'accelerat envelliment de la població a tot el món. De fet, s'espera que per al 2030, el 35% de la població sigui major de 65 anys, és a dir, aquest grup de la població s'haurà incrementat un 80%.

Com en números anteriors, fem una revisió de les 22 activitats de formació que ha organitzat el CAC durant l'any 2019, amb un total de gairebé 3.000 hores de formació i una participació de gairebé 500 persones. En aquest sentit, cal destacar que, seguint amb els estàndards internacionals de la professió actuarial, l'any 2019 ha entrat en vigor el Programa de Formació Continuada (CPD) del CAC, que aconsella que els col·legiats duguin a terme un mínim de 20 hores de formació a l'any, supervisió que serà supervisada i certificada pel CAC.

En la secció d'"Actuaris pel Món" d'aquest darrer número, coneixerem les experiències d'Antonio Ferreira, actuari membre del CAC que actualment exerceix la professió a Canadà després d'un recorregut per diversos països del món.

Finalment, la revista recull una entrevista a Juan Closa, Director General del negoci tradicional de Catalana Occident, grup líder en el mercat d'assegurances, en la qual ens comentarà els principals reptes a què s'enfronta el seu Grup, així com la seva visió sobre diverses aspectes que afecten a les asseguradores com: la digitalització, la gestió de riscos o la nova normativa comptable.

---

[↶ Tornar al sumari](#)





# article

**Judith Pujol**  
Sòcia FAAS EY

## Per què és necessària una regulació com Solvència II?

Com tots sabem, en la darrera dècada, la regulació europea en l'àmbit del sector financer s'ha incrementat exponencialment. En concret, en matèria d'assegurances, la Directiva 2009/138/CE del Parlament Europeu publicada el 25 de novembre de 2009, i posteriorment desenvolupada pel Reglament Delegat (UE) 2015/35 de la Comissió Europea, va obligar des del 31 de desembre de 2016 a mesurar la solvència de les entitats d'assegurances en base als riscos assumits, fent públics els seus resultats, i essent aquests sotmesos a processos d'auditoria.

Hem de ser conscients que aquest procés d'increment de regulació no es produí de la nit al dia, sinó que va ser fruit de diversos esdeveniments que, a dia d'avui, ja formen part de la nostra cultura financera bàsica.

Escollir els esdeveniments més significatius en l'àmbit econòmic i financer de les últimes dècades no és fàcil i, sobre tot, segur que seria complicat posar-se d'acord, però personalment per a les persones que treballem en el sector financer, existeixen dues dates de les quals no en som gens conscients, però que han marcat la vida laboral dels darrers 30 anys, i que segurament marcaran els següents 30 de les generacions futures.

Aquestes dues dates són el 25 de març de 1957, data en què es firma el tractat de Roma, i el 15 de setembre de 2008, quan Lehman Brothers es declara en bancarrota.

A l'any 2020, òbviament tenim més recent i som més coneixedors de les conseqüències que tingueren la caiguda de Lehman Brothers i la firma del Tractat de Roma, però, i aquí l'objectiu d'aquest article, Solvència II existeix perquè el 26 de març de 1957 es constitueix la Comunitat Econòmica Europea.



En la dècada dels anys 50, després de mig segle de guerres en el vell continent, Europa era una zona devastada. La indústria havia desaparegut, l'atur estava generalitzat en tot el territori i la demanda de productes era inexistent. Hi havia una economia de subsistència. El resultat d'aquella guerra fou l'inici de la pèrdua d'hegemonia en l'economia mundial europea, davant dels seus dos aliats no europeus: Estats Units i Japó.

Com a resposta a aquesta situació econòmica i com a contraposició al auge econòmic dels Estats Units, el 25 de març de 1957, 6 països europeus decideixen firmar el Tractat de Roma constituint la Comunitat Econòmica Europea, amb l'objectiu i esperança que l'increment de la interdependència econòmica entre països del territori europeu minimitzés els conflictes bèl·lics i, per tant, assegurés l'estabilitat i el creixement dels territoris.

63 anys més tard, i amb un llistat de 28 països, la veritat és que, tret d'algunes tristes excepcions, els conflictes bèl·lics és quelcom que als habitants d'Europa ens sona molt aliè (i disculpes per dir això, no sé si el fet que ens soni molt aliè és una sort o una desgràcia), els sistemes de Seguretat Social Públics de moment estan funcionant, no sabem fins quan i, en definitiva i sense entrar massa en detall, i amb el permís de Sr. Boris Johnson, aquells experts en economia del SXX no tingueren tan mala idea.

Però van arribar els "meravellosos anys 2000", en aquell fantàstic canvi de segle, dècada gloriosa en què tots vam haver d'aprendre a ritmes forçats el que significaven els acrònims CDO, SPV, SPE o expressions tant fantàstiques com Bons sintètics, anys en els quals treballar en el sector financer et feia semblar davant dels teus amics descendent directe de Warren Buffet, succeí quelcom que ens deixà parilitzats a tots: el 15 de setembre de 2008, un dels banc d'inversió més grans dels Estats Units, es declarà en bancarrota. Lehman Brothers desaparegué i inicià el tsunami financer mundial, marcant un punt d'inflexió en el món financer, ja altament globalitzat aleshores.



Ens en fèiem creus, no enteníem el que havia passat, però el que estava clar és que la regulació existent no fou suficient per a controlar els moviments i les transaccions de capital que es podien realitzar en segons.

---

“Gràcies a les noves tecnologies, riscos assumits per entitats en qualsevol part del món, són "escampats com espores" per tot el sistema financer mundial.”

---

Gràcies a les noves tecnologies, riscos assumits per entitats en qualsevol part del món, eren “escampades com espores” per tot el sistema financer mundial.

No podrem saber mai si com a conseqüència d'allò, o vull pensar que veient senyals d'alerta en l'economia uns anys abans, a finals de 2008, la Comissió Europea encarregà a un grup d'experts financers i economistes, que estudiés el marc regulador i supervisor que existia en aquell moment a la Unió Europea i que derivat d'aquest, dictà recomanacions concretes per a la seva millora.

Aquesta revisió del marc regulador i supervisor, es publicà el 25 de febrer de 2009, i és conegut com a Informe Laròsiere (*The high-level Group on financial supervision in the EU, chaired by Jacques de Larosièrre, Brussels February 25th, 2009*).

Com tots els informes, l'informe Laròsiere té defensors i detractors, però innegablement aporta diverses idees, les quals ara ens semblen lògiques i bàsiques, però que a principis del segle XXI no eren massa comunes:

- Les entitats financeres necessiten més capital (no oblidem que l'informe és de l'any 2009) i de major qualitat.
- La regulació no ha de promoure comportaments procíclics (quan les circumstàncies són bones, els agents financers actuen amb optimisme i es devaluen els riscos i viceversa).
- S'ha d'incrementar la transparència sobre els riscos assumits per les entitats financeres.
- La regulació i supervisió no només ha d'afectar a les entitats bancàries, també ha d'afectar a altres institucions financeres com entitats asseguradores, fons d'inversió col·lectiva, etc.
- S'ha de millorar el Govern Corporatiu de les empreses.
- S'ha de millorar la coherència en matèria de regulació en els estats membres de la Unió.

Com ja sabem tots els que estem llegint aquest article, tot això ens afectà plenament ja que, si bé, la nova normativa europea de Solvència portava anys desgastant-se, el 17 de desembre de 2009 es publica en el Diari Oficial de la Unió Europea la Directiva 2009/138/CE del Parlament Europeu o Directiva de Solvència II, desenvolupada posteriorment pel Reglament Delegat (UE) 2015/35 de la comissió.

---

“ Amb la publicació del Reglament 2015/35, EIOPA posà en marxa un procés d'avaluació de Solvència II, i que en el fons perseguia no cometre els mateixos errors que al passat, assumint l'obligació lògica d'un regulador de realitzar revisions i actualitzacions de les normes al llarg del temps. ”

---

Paral·lelament a la publicació del Reglament 2015/35, EIOPA posà en marxa un procés d'avaluació de Solvència II, que s'iniciaria en el mateix moment que l'entrada en vigor de la norma, i que en el fons perseguia no cometre els mateixos errors que al passat, assumint l'obligació lògica d'un regulador de realitzar revisions i actualitzacions de les normes al llarg del temps.

En el cas de Solvència II, aquestes revisions estarien basades tant en les dades reportades per part de les entitats asseguradores a partir del primer informe públic de 31 de desembre de 2016, com en l'avaluació en general de les circumstàncies econòmiques.

Aquest projecte de revisió, el qual fou estructurat en dos “Sets of Advice” o conjunts de consells, perseguia 3 objectius bàsics que son:

- La simplificació i proporcionalitat dels nombrosos requeriments de càlcul del Capital de Solvència Requerit (SCR).
- L'eliminació d'inconsistències tècniques (ex. Recalibració de determinats riscos)
- Eliminació de restriccions injustificades a la finança de les entitats.

El primer resultat d'aquesta consulta tècnica per part de la Comissió Europea ha estat la publicació el passat 28 de juny de 2019 en el Diari Oficial de la Unió Europea del Reglament Delegat (UE) 2019/981 del 8 de març de 2019, pel qual es modifica el Reglament Delegat (UE) 2015/35.

### **Modificacions del Reglament Delegat (UE) 2019/981 del 8 de març de 2019**

Les modificacions en els càlculs i informació a desglossar sobre els nivells de Solvència de les entitats detallats en el nou Reglament, van entrar en vigor 20 dies després de la seva publicació, excepte aquells que feien referència a la documentació de mètodes, hipòtesis i informació a desglossar sobre la capacitat d'absorció de pèrdues dels impostos diferits (Art. 50, Art. 59, Art. 60, Art. 61 del Reglament 2015/35) i determinades les modificacions en paràmetres de la fórmula estàndard (desviacions típiques en els càlculs del submòdul de risc de la prima i del submòdul del risc de reserva per als rams de crèdit i caució, defensa jurídica i assistència- *annex II del Reglament 2015/35*- i desviacions típiques en el Mòdul de risc de salut no similar a vida en l'assegurança de malaltia -*annex XIV del Reglament 2015/35*-). Mes endavant parlarem en detall de les modificacions sobre la capacitat d'absorció de pèrdues dels impostos diferits ja que, si bé les modificacions referides a aquests no entren en vigor fins a l'1 de gener de 2020, per ser coherents amb la legislació comptable i fiscal actual, hauran d'alguna manera de ser contemplades al tancament de exercici 2019.

Les modificacions més significatives del Reglament delegat (UE) 2019/981 de la Comissió pel qual es modifica el Reglament Delegat (UE) 2015/35, agrupades per riscos afectats o per determinats aspectes rellevants, són les següents:

#### **Risc de mercat**

Amb l'objectiu de contribuir per part del sector assegurador a la dinamització de l'economia europea i, sobretot, amb l'objectiu d'afavorir la inversió en petites i mitjanes empreses a través de bons, préstecs o capital d'inversió, així com d'inversions a llarg termini en accions es modifiquen determinats aspectes dels següents submòduls:

- Submòdul de risc d'accions: es millora el tractament de la renda variable no cotitzada
- Submòdul de risc diferencial: es millora el tractament de bons i préstecs sense rating limitant la seva aplicació a certes condicions.
- Submòdul de risc de concentració de mercat: es millora el tractament de bons d'administracions locals de companyies d'assegurances que assoleixin una determinada solvència mínima.

#### **Risc de No Vida**

Les principals modificacions en aquest mòdul es deuen a la recalibració de determinats paràmetres derivats de la revisió de les xifres de solvència de les entitats durant els darrers 3 anys, en concret:

- Mòdul de subscripció de no vida:
  - Es modifiquen els paràmetres de desviació típic del càlcul del submòdul de risc de prima i del submòdul del risc de reserva per a les branques de crèdit i caució, defensa jurídica i assistència.
  - Es millora el tractament del risc de subscripció, per les primes futures, en concret en el risc de caiguda (modificació també per al submòdul de risc de salut no similar a vida).
- Mòdul del risc de salut no similar a vida:
  - Es modifiquen els paràmetres de desviació típica del submòdul de risc de prima i de reserva de l'assegurança del segur de malaltia.
- Submòdul de risc de catàstrofe provocada per l'home:
  - Els riscos marítims, d'aviació i d'incendis podran ser calculats amb exposicions netes dels imports recalculables de la reassegurança.
- Submòdul de risc de catàstrofe natural:
  - En el cas dels riscos per tempesta de vent, risc de terratrèmol i risc d'incendi es podran realitzar els càlculs en agrupacions de zones de risc.

### **Enfoc de transparència (art. 84 del Reglament 2015/35)**

Quan les entitats no puguin aplicar l'enfocament de transparència a un organisme d'inversió col·lectiva o a inversions en forma de fons, es permet utilitzar un enfocament implicat basat en l'última assignació d'actius notificada per l'organisme d'inversió.

Addicionalment, s'exclouen del límit del 20% que planteja l'Art.84 per la utilització de dades agrupades, aquells actius subjacents o inversions en forma de fons que formen part de les carteres d'inversió on el risc de mercat és assumit pel prenedor de l'assegurança (Unit Link).

### **Utilització de paràmetres específics (Secció 12 del Reglament 2015/35)**

S'incorporen els contractes de reassegurança d'excés de sinistralitat (stop loss) en la utilització del factor d'ajustament per la reassegurança no proporcional (el reglament 2015/35 només permetia la utilització d'aquest factor d'ajustament en el cas dels contractes de reassegurança d'excés de pèrdua excess los).

### **Tècniques de reducció de riscos (Secció 19 del Reglament 215/35)**

S'introdueixen modificacions en les condicions per a poder utilitzar determinades pràctiques de reducció de risc amb l'objectiu de reflectir l'evolució de les pràctiques de gestió de risc en l'àmbit assegurador tant a través de productes estructurats com a través de contractes de reassegurança.

Entre d'altres, no es permetrà utilitzar tècniques de reducció de risc a través de contractes de reassegurança durant un termini superior a 6 mesos amb entitats que hagin deixat de complir els requisits del capital mínim.

### **Capacitat d'absorció de pèrdues dels impostos diferits**

Com s'ha posat de manifest, la capacitat d'absorció de pèrdues dels impostos diferits té un impacte significatiu en el càlcul del reti de solvència de les entitats, per la qual cosa:

- S'incrementa la justificació i documentació de les hipòtesis subjacents utilitzades per la projecció dels beneficis imposables futurs, entre elles el termini de projecció o les taxes de rendibilitat utilitzades, implicant en l'establiment i documentació d'aquestes hipòtesis a les funcions clau de l'entitat, així com en la selecció i avaluació dels mètodes i hipòtesis per a demostrar l'import i la recuperabilitat de la capacitat d'absorció de pèrdues dels impostos diferits, notificant i per tant involucrant al mateix temps en tot el procés de selecció de mètodes i hipòtesis a l'òrgan d'administració.
- S'incrementa tota la informació a desglossar sobre els impostos diferits, havent de desglossar una descripció detallada de les hipòtesis subjacents utilitzades per la projecció de beneficis imposables futures provables, així com un anàlisi de la sensibilitat dels actius per impostos diferits nets als canvis d'hipòtesis subjacents.

Cal destacar tal i com hem comentat a l'inici de l'apartat de les modificacions introduïdes pel Reglament Delegat (UE) 2019/981 del 8 de març de 2019, que van entrar en vigor 20 dies després de la seva publicació al Diari Oficial de la Unió Europea el passat 18 de juny de 2019, pel que han estat d'aplicació en els càlculs de tancament de l'exercici 2019.

Però existeixen una sèrie de punts de l'article 1 que, com es detalla en l'article 2, no entren en vigor fins a l'1 de gener de 2020, sent un d'ells el tractament, documentació i desglossament dels impostos diferits i la seva capacitat d'absorció de pèrdues, modificacions aquestes que es detallen en els punts 50, 59, 60 i 61 de l'article 1 del Reglament Delegat (UE) 2019/981 del 8 de març de 2019.

Voldríem destacar sobre aquest punt i relacionat amb la data d'entrada en vigor, el punt 50 de l'article 1 del Reglament Delegat 2019/981, que modifica l'article 207 del Reglament Delegat 2015/35 i, en concret, el punt b del nou Art. 207, apartat 2 quarter.

En concret la redacció d'aquest nou apartat del Art. 207, Apartat 2 quarter es la següent:

*“Als efectes de demostrar que es provable que hi hagi beneficis imposables futurs, les hipòtesis aplicades per les empreses d'assegurances i reassegurances hauran de complir les següents condicions:*

- a. No s'assumiran noves vendes de negocis a part de les previstes als efectes de planificació de l'activitat de l'empresa d'assegurances o reassegurances.*
- b. No s'assumiran noves vendes de negocis mes allà de l'horitzó temporal de la planificació de l'activitat de l'empresa d'assegurances i mes enllà d'un màxim de cinc anys”*

Volem destacar aquest punt per que si bé el Reglament senyala aquest article com d'aplicació al 2020, per ximple lògica, hauríem d'avaluar ja en el tancament de l'exercici 2019, les implicacions de l'horitzó temporal en els càlculs que marca el nou reglament.

El que implica que si preveiem que en el tancament de l'exercici 2020 el rati de solvència es pot veure afectat significativament per aquesta modificació (es a dir no més per una modificació de l'horitzó temporal) hauríem d'avaluar la possibilitat de fer menció ja a l'Informe de la Situació Financera i de Solvència de l'exercici 2019.

Per últim, i per cloure, no hem d'oblidar que el procés de revisió i avaluació de Solvència II segueix el seu curs. La directiva 2009/138 ja establia que determinades àrees havien d'haver estat revisades per la Comissió Europea com a molt tard l'1 de gener de 2021.

“L’any 2020, s’espera una modificació de la directiva que abordarà temes com les mesures sobre garanties a llarg termini, noves mesures de regulació macro prudencials o la revisió del marc general de Solvència II en quant a la lliure prestació de serveis, mesures de report i desglossaments d’informació i en general, revisió de mètodes, hipòtesis i paràmetres utilitzats en la fórmula estàndard.”

Això implica que, durant l’any 2020, s’espera una modificació de la directiva, que abordarà diversos temes que s’agrupen en les següents 3 categories:

- Mesures sobre garanties a llarg termini (variació en els mètodes per l’extrapolació de les corbes lliures de risc utilitzant un punt inicial més llunyà en el temps, variacions en el càlcul de l’ajustament de volatilitat que tinguin en compte les característiques d’iliquiditat dels passius d’assegurances, etc.)
- Possible introducció de noves mesures de regulació macro prudencials (dotar als reguladors locals amb la potestat de requerir un capital addicional per al risc sistemàtic o requerir plans de resolució d’insolvència preventius, etc.)
- Revisió del marc general de Solvència II en quant a la lliure prestació de serveis, mesures de report i desglossaments d’informació i en general, revisió de mètodes, hipòtesis i paràmetres utilitzats en la fórmula estàndard.

[Tornar al sumari](#)



## SERVEIS PROFESSIONALS DE CONSULTORIA

Management Solutions és una firma internacional de consultoria. Amb més de 2.500 professionals i presència en més de 40 països, compta amb equips multidisciplinaris especialistes en riscos i actuarial, col·laborant amb entitats líders en l’adaptació de diferents estàndards normatius, com IFRS17 i Solvència II, en diferents geografies.

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





# article

**Joan Pérez Munné**

Head of Organizational Excellence – Allianz Seguros

## Accessibilitat, Rellevància i Simplicitat, eixos clau de la “realitat” digital

Quan des del Col·legi d'Actuaris ens van convidar a compartir la nostra perspectiva envers als *processos d'optimització digital en les entitats asseguradores*, el primer impuls fou plantejar-lo des d'un esquema tradicional de *principi i final*. Però quan utilitzem termes com *transformació*, *procés* o *optimització*, dibuixem un context codificable en termes de projecte que no representa, en cap cas, els reptes reals que planteja la realitat que ens rodeja.

---

“Una ‘transformació digital’ d'èxit és, precisament, no entendre-ho com una transformació. Ha de ser entès com un element estructural que modifica completament la nostra realitat i expectatives com a individus i consumidors.”

---

El primer “ingredient” per a una “transformació digital” d'èxit és, precisament, no entendre-ho com una transformació, com un *punt d'inflexió*. Ha de ser entès com un element que s'ha constituït com a estructural i que modifica completament la nostra realitat i expectatives com a individus i consumidors. És un vertader disruptor de qualsevol mercat, generant el canvi en el comportament del client.

En aquest context, el major repte del sector assegurador ha estat, és i segueix sent, entendre que no és suficient amb *reconèixer* l'existència d'una *nova realitat* i la incorporació dels *ingredients formals* de la mateixa (amb la utilització recurrent i confusió de termes com *agile*, *innovació*, *design thinking*, *co-creació*...), sinó que cal entendre que ens situem davant d'una decisió d'una profunditat i abast molt major. És una decisió que apel·la a quina és la *visió* del rol que l'assegurador vol tenir en el dia a dia dels seus clients: pot limitar-se al perfil de *fabricació i expertise* en la cobertura de riscos tradicionals; o pel contrari, jugar un paper on el seu major actiu és la relació i interlocució amb el seu client, proporcionant els productes i serveis més adequats per a cada moment i context.

---

“ La transformació digital és un vertader disruptor de qualsevol mercat, generant el canvi en el comportament del client. ”

---

Ambdues decisions poden ser correctes, i financerament atractives a curt termini, sempre que vinguin recolzades del model de negoci adequat i, especialment, del correcte alineament entre cultura corporativa, model operatiu i capital humà.

A la nostra companyia, entenem que, en termes de sostenibilitat i retorn, l'aposta ha de ser per un model relacional, on els atributs d'Allianz com partner de confiança en la previsió, protecció i inversió constitueixen, sens dubte, un avantatge competitiu fonamental.



Dotar-se de les capacitats adequades i el *mindset* corporatiu idoni són ciments necessaris per a profunditzar en aquesta *visió corporativa*. L'èxit d'aquesta visió va lligat a la nostra capacitat d'adaptació al comportament, "llenguatge" i expectatives del client en l'entorn actual, marcat profundament per la forta presència de la tecnologia en una "realitat" clarament digital. Aquesta capacitat d'adaptació es constitueix, fonamentalment, a través de 3 eixos: *Accessibilitat, Rellevància i Simplicitat*.

## La importància de l'Accessibilitat

Garantir als nostres clients l'*Accessibilitat* al conjunt dels nostres productes i serveis té tres elements principals: motivar la consideració, assegurar la presència i capil·laritat, i una distribució híbrida.

---

“Hem de garantir als nostres clients  
l'accessibilitat al conjunt dels nostres productes  
i serveis.”

---

Per a motivar la consideració s'ha de treballar la "identitat" i el posicionament de marca transversal, entenent i utilitzant correctament les diferents eines, tan tradicionals com digitals, al llarg de tot el *funnel* de *consideració* en el procés de compra. Un dels aspectes fonamentals, i on tradicionalment hem tingut més dificultats en el sector assegurador, ha estat comprendre i aprofitar les sinèrgies entre els diferents mitjans d'inversió i la necessitat d'establir una disciplina rigorosa, des d'una perspectiva analítica, per a avaluar el rendiment dels diferents canals d'inversió publicitària s'ha demostrat com a clar per a maximitzar el retorn global.

Pel que fa al segon element bàsic de l'Accessibilitat, assegurar la presència i capil·laritat, és vital el desenvolupament d'una estratègia òptima, tan en el terreny "físic" com en el món digital que està, novament, estretament lligat, per una part, amb un profund coneixement dels nostres clients i el seu comportament de cerca; i, per l'altra part, amb la correcta utilització de tècniques analítiques que ens permeten diverses coses. En primer lloc, desenvolupar models de capil·laritat física en relació a la nostra xarxa de distribució i segments de clients. En segon lloc, maximitzar els nostres resultats de posicionament orgànic i inorgànic en plataformes digitals. I, finalment, garantir una traçabilitat global que permeti sostenir la coherència i l'atenció dedicada entre els diferents canals.

Referint-nos a la distribució híbrida, una gran majoria dels assegurats, més d'un 80%, inicien el seu procés de contractació a través de la comparativa de diverses plataformes digitals, tant mediadors i webs directes de companyia, com també agregadors. Això suposa que són compradors que cada vegada que disposen d'una informació més completa, tant de productes com de preus, i estableixen més exigències en termes d'ús i transparència. Sens dubte, aquest segment (els anomenats *RoPo*) acaben finalitzant el procés de compra a través de "canals" o "mitjans" tradicionals.

Aquesta realitat no és exclusiva del sector assegurador. En els darrers anys, una de les principals apostes de sectors, fins i tot de sectors tan madurs en el terreny digital com el *retail* de moda, o fins i tot, nadius digitals com Amazon; ha estat l'inici d'accions enfocades a la "fusió" del món offline i el digital, entenent la necessitat d'una proposta única i coherent d'ambdós.

D'aquesta manera, l'estratègia de distribució necessita plantejar-se amb una perspectiva única i transversal, i no diferenciada entre mitjans. S'ha d'equilibrar l'ús de cadascun d'ells en funció de l'etapa del procés de compra, el producte i el segment del client.

D'aquest fet es deriven alguns reptes clau per a afrontar amb garanties l' "adaptació" de les propostes del sector assegurador. Són, per exemple, l'atenció dedicada i a temps real, l'experiència sòlida cross-canal, l'adaptació de la interacció (però no de la proposta) al diàleg i ús de cada canal, i la capacitat del canal tradicional i promoció dels nous canals.

### **La rellevància de la Rellevància**

El segon eix clau per a la consecució de la nostra visió en l'entorn digital és la Rellevància. És a dir, definir el pla d'actuació adequat per a constituir-se com un actor rellevant per al consumidor en el segment de les necessitats on esperem ser considerats.

L'esforç, que ha d'estar enfocat en el canvi de focus del producte al client; l'excel·lència en Data Analytics per a l'adequació i el desenvolupament de la nostra oferta.

---

“Canvi de focus: del producte al client, el que implica establir com a únic requeriment la perspectiva de client en termes de necessitat, expectatives i esforç.”

---

Pel que fa al canvi de focus del producte al client, implica reorientar el desenvolupament de les nostres propostes de cobertura i estàndards de servei, de manera que el seu únic requeriment sigui la perspectiva de client en termes de necessitat, expectatives i esforç. Un dels grans reptes interns a què ens hem d'enfrontar en aquest *canvi estructural* és trencar amb la mirada de *dins cap a fora* que els processos i dinàmiques internes han instaurat com a inèrcia.

Referent a l'excel·lència en Data Analytics per a l'adequació i el desenvolupament de la nostra oferta, és important oferir serveis i no només productes. Les possibilitats de creixement en la protecció tradicional, en un entorn on el conceptes de propietat es redueix i la concepció del risc s'ha modificat, és extraordinàriament

reduïda. Les fonts de creixement es situaran en el terreny dels serveis (complementant als productes tradicionals o comercials per sí mateixos) i, especialment, en el terreny de la prevenció proactiva.

També s'han de desenvolupar nous productes o propostes de cobertura de riscos. Les tècniques actuals d' AI i Machine Learning ens permeten profunditzar en models de subscripció diferents (economies col·laboratives), la cobertura de riscos nínxol no potenciats fins a dia d'avui (diabètics) i alternatives de modalitat de pagament/ duració (microasseurances).

D'aquesta manera, s'ha de millorar en la selecció de riscos i en el pricing. El sector assegurador ha estat sempre intensiu en la utilització d'informació de client per a realitzar la millor selecció tècnica de riscos i l'adequació del pricing correcta, amb un paper fonamental de la funció actuarial. El creixement exponencial de la tipologia i volum de dades a disposició constitueixen una venda d'oportunitat per a la millora i, fins i tot, la disrupció en els models de valoració de riscos.

Finalment, el tercer eix fonamental de la Rellevància és la credibilitat i l'storytelling. Sovint, menyspreant en el nostre sector, una funció fonamental a desenvolupar amb els nostres clients és la generació de contingut i la comunicació relacional. Els objectius fonamentals i la qualitat d'interacció amb els nostres clients, basat en una *línia editorial* recognoscible i rellevant en els diferents punts de contracte. En segon lloc, dotar a la companyia de la credibilitat necessària en el desenvolupament de l'ecosistema de productes i serveis on es vulgui competir.

### **Una aposta ineludible per la Simplicitat**

L'últim eix que volem destacar, i en el qual estem plenament enfocats a la nostra companyia, es el desenvolupament d'un model que incorpori tots els aspectes anteriors assegurant una filosofia de *Simplicitat*.

---

“Desenvolupar un model de simplicitat basat en la reducció de l'esforç del client.”

---

Un model de simplicitat s'ha de basar, en primer lloc, en la reducció de l'esforç del client. Les expectatives dels nostres clients son modelades per la seva experiència en la interacció amb altres “jugadors”, tot i ser d'altres sectors, però que modifiquen els estàndards d'ús i experiència exigits.

Per a una companyia simple, les economies d'escala i els partnerships tecnològics son vitals. Industrialitzar la integració d'actius de tercers (per exemple, a través d'un catàleg sòlid d' APIs) o la reutilització dels propis en diverses plataformes, son elements essencials.

Per últim, i no menys important, és fonamental la consecució de l'excel·lència en operacions, des d'una filosofia de simplificació harmonització i transversalització dels nostres processos back end i de l'aplicació de tècniques d'automatització (RPA) i la Intel·ligència Artificial.

[Tornar al sumari](#)

## Planifiqui el viatge cap a la jubilació



### Informació exigida per l'OM ECC/2316/2015: Gamma Destí

**Alertes de liquiditat:**  
D'acord amb el que preveu l'Ordre ECC/2316/2015 relativa a les obligacions d'informació i classificació de productes financers, les alertes de liquiditat són les que es detallen a continuació:

**BB** El cobrament de la prestació o l'exercici del dret de rescat només són possibles en cas que es produeixi alguna de les contingències o supòsits excepcionals de liquiditat regulats en la normativa de plans i fons de pensions.

**BB** El valor dels drets de mobilització, de les prestacions i dels supòsits excepcionals de liquiditat depèn del valor de mercat dels actius del fons de pensions i pot provocar pèrdues rellevants.

<b>CABK Destí 2026 PP</b>	Menys rendiment potencial	1	2	3	4	5	6	7	Més rendiment potencial
	- Risc								+ Risc
<b>CABK Destí 2030 PP</b>	Menys rendiment potencial	1	2	3	4	5	6	7	Més rendiment potencial
	- Risc								+ Risc
<b>CABK Destí 2040 PP</b>	Menys rendiment potencial	1	2	3	4	5	6	7	Més rendiment potencial
	- Risc								+ Risc
<b>CABK Destí 2050 PP</b>	Menys rendiment potencial	1	2	3	4	5	6	7	Més rendiment potencial
	- Risc								+ Risc



**Ja pot començar a dissenyar un pla d'acció que li permeti planificar el viatge cap a la jubilació**

Per fer-ho, disposa dels nostres plans de pensions intel·ligents de la Gamma Destí, que adapten la inversió a mesura que avança el temps i s'acosta la data objectiu.

*Estar sempre a l'avantguarda. Això és Banca Premier.*

Plans de pensions individuals dels quals **VidaCaixa, SAU d'Assegurances i Reassegurances és gestora i promotora; CaixaBank, SA, entitat comercialitzadora, i Cecabank, SA, entitat dipositària.** Pot consultar les dades fonamentals d'aquests plans de pensions a [www.CaixaBank.cat](http://www.CaixaBank.cat) o a la seva oficina de CaixaBank. Informació vàlida fins al 25-8-2020.

NRI: 3199-2020/ 05504

[www.CaixaBank.es/premier\\_cat](http://www.CaixaBank.es/premier_cat)



Milior Banc Digital 2018



Milior Banc a Espanya 2019  
Milior Banc a Europa Occidental 2019





# article

**Víctor Luis**

Director de Gestió d'Inversions · Vidacaixa

## Principals tendències d'inversió al sector assegurador europeu

L'estratègia d'inversió de les asseguradores europees ha canviat notablement en els darrers anys. Entre les causes d'aquest canvi cal destacar, principalment, les següents: l'escenari de baixos tipus d'interès, la regulació de Solvència II i la importància creixent dels factors no-financers en la consideració de les inversions.

---

“L'estratègia d'inversió de les asseguradores europees ha canviat notablement en els darrers anys degut a l'escenari de baixos tipus d'interès, la regulació de Solvència II i la importància creixent dels factors no-financers en la consideració de les inversions.”

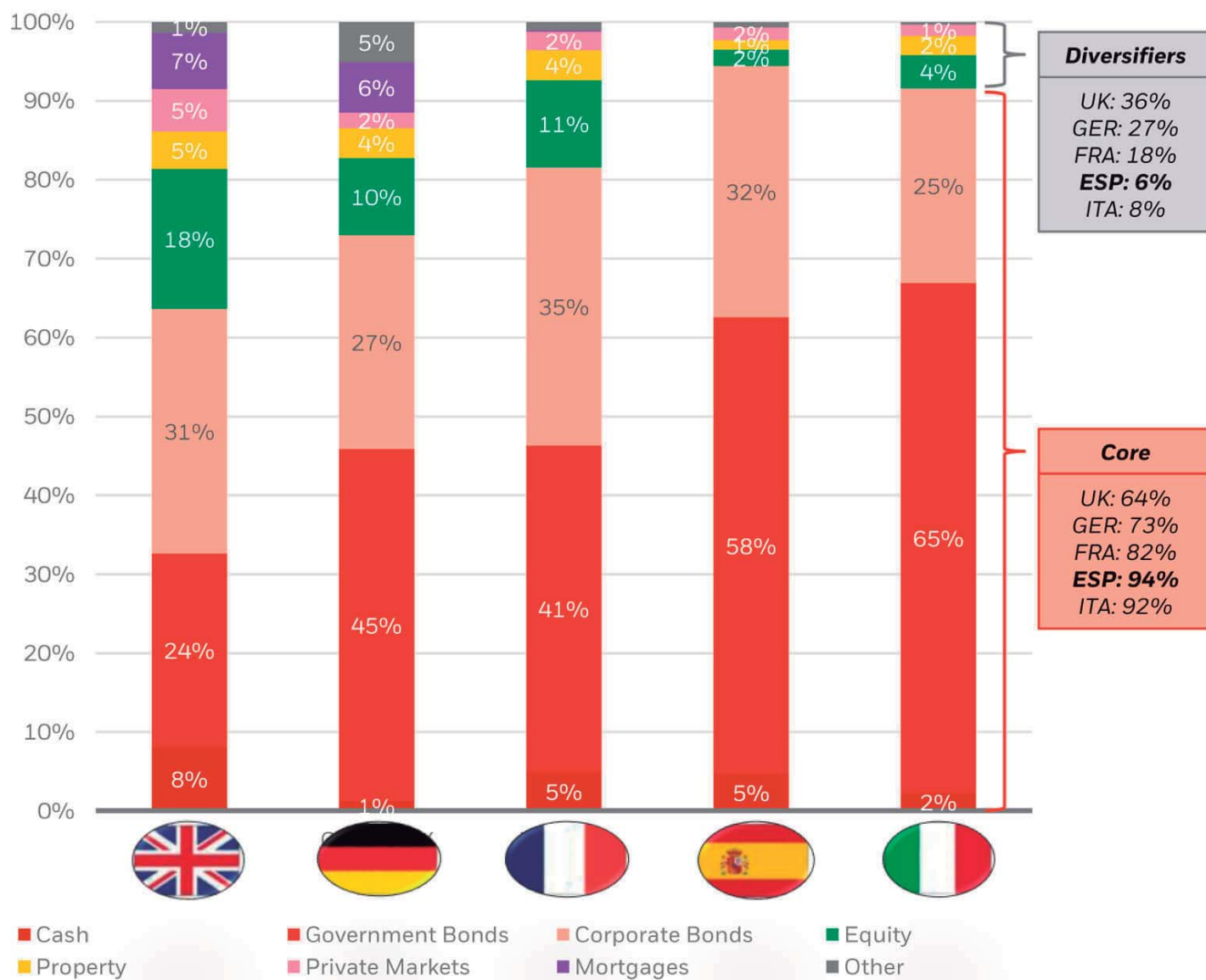
---

Que els tipus d'interès estiguin avui a prop dels seus mínims històrics (fins i tot sent negatius per a alguns emissors i venciments) provoca que en alguns països les companyies estiguin enfrontant-se amb dificultats a l'hora de trobar actius que cobreixin les garanties que han assumit amb els seus clients, obligant-les a prendre un major risc d'inversió i a contemplar noves classes d'actius per a les seves carteres.

Sens dubte, no és una situació que s'hagi produït de cop i volta. Arran de la crisi financera global del 2008, la política monetària expansiva dels bancs centrals, al principi baixant els tipus d'intervenció i, després, comprant directament actius al mercat, el ha suposat una pujada progressiva dels preus dels bons i, per tant, una baixada de les seves rendibilitats.

“ A Espanya o Itàlia, on els tipus d’interès han estat més alts en els darrers anys, el percentatge de la cartera d’inversions invertit en renda fixa és superior al de països com Alemanya o França. ”

Com a conseqüència de la crisi de deute sobirana de 2011, en els països del sud de la UE com Espanya, Itàlia o Portugal, les rendibilitats dels bons han sigut més altes durant més temps i, per tant, s’ha endarrerit la necessitat de mirar més enllà de la renda fixa. En el Quadre 1 es mostra l’assignació d’actius de les asseguradores depenent del seu país d’origen. S’observa com a Espanya o Itàlia, on els tipus d’interès han estat més alts en els darrers anys, el percentatge de la cartera d’inversions invertit en renda fixa és superior al de països com Alemanya o França, on ja fa temps que els tipus d’interès són més baixos.



D'altra banda, la introducció de Solvència II l'any 2016, especialment pel que fa al seu Pilar 1, ha suposat un canvi estructural en la gestió de les inversions de les asseguradores. Exigeix dedicar uns recursos elevats d'anàlisi d'impacte de les diferents decisions d'inversió, buscant l'equilibri òptim entre la gestió del compte de resultats i la del balanç; és a dir, una optimització entre la rendibilitat, el risc i el consum de capital. Naturalment, Solvència II no només ha afectat a l'estratègia d'inversió de les companyies, sinó al propi model de negoci: des de fa anys s'observen tant moviments de consolidació per a generar escala, com un traspàs dels recursos dels clients des de productes asseguradors tradicionals amb garantia, on el risc és assumit per la companyia, fins a productes *unit linked*, on el risc és assumit pel client.

Finalment, estem observant l'interès creixent per a integrar els principis de sostenibilitat en les decisions d'inversió. Actualment, parlem d'interès però d'aquí a pocs anys serà una exigència ineludible. És molt destacable que el desenvolupament d'aquests principis de sostenibilitat (ESG en les seves sigles en anglès per *Environmental, Social i Governance*) sigui més rellevant a Europa que a la resta del món.

Així, estem veient dues tendències molt clares i molt generalitzades en la gestió de les inversions de les asseguradores en els darrers anys, la rellevància dels quals creiem que només pot ser intensificada en un futur: la fam per les inversions consolidades com a alternatives i la integració dels principis de sostenibilitat en el rol que tenen com a gestors / inversors.

---

“ Solvència II ha suposat un canvi estructural en la gestió de les inversions de les asseguradores. Exigeix dedicar uns recursos elevats d'anàlisi d'impacte de les diferents decisions d'inversió. ”

---

## **Alternatius**

Quan es parla d'inversions alternatives, s'entenen com a alternatives les inversions més tradicionals de renda fixa i de renda variable. Aquesta denominació d'alternatius és una espècie de calaix desastre que inclou actius heterogenis però que tots es caracteritzen per ser menys líquids i més complexes que les inversions tradicionals i estar, bàsicament, enfocats en l'inversor institucional. Alguns exemples d'inversions alternatives són el capital risc, el deute privat, els *hedge funds*, les infraestructures o els immobles.

Les asseguradores tenen un horitzó d'inversió a llarg termini i estructuralment tenen un nivell ampli de liquiditat. Això les converteix en inversores ideals per a capturar la prima d'il·liquiditat amb què cotitzen aquests actius (el diferencial que han de pagar els actius de mercats privats respecte als actius de mercats públics precisament per aquesta menor liquiditat).

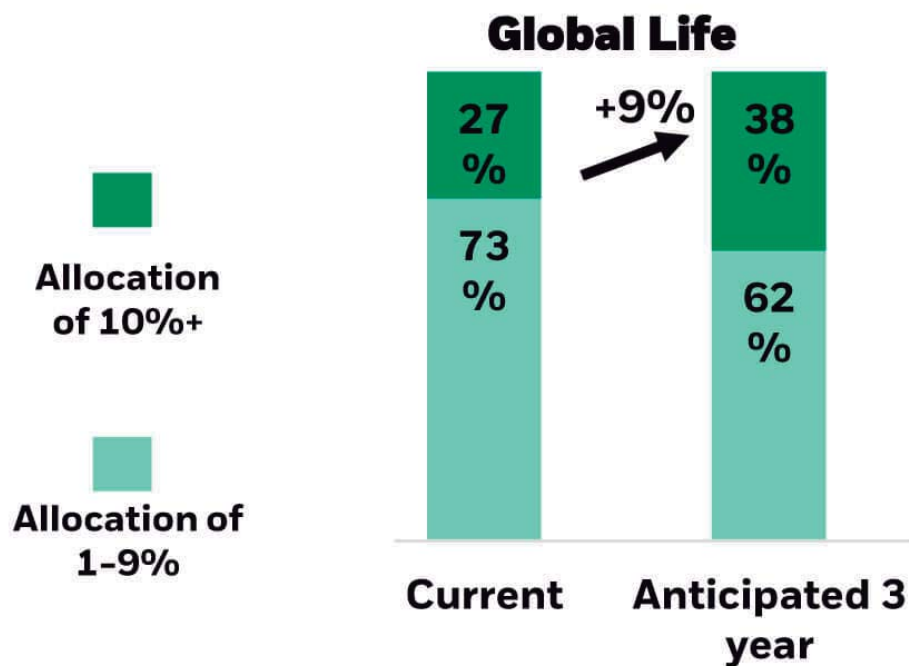
---

“ Els beneficis que aporten els Alternatius a les carteres d’inversió, a més d’una major rendibilitat, són la diversificació i la descorrelació. ”

---

Els beneficis que aporten aquests actius a les carteres d’inversió, a més d’una major rendibilitat esperada que la que avui en dia té el deute públic o la renda fixa privada, són la diversificació i la descorrelació. Això provoca que baixi la volatilitat del rendiment de la compta de resultats fent-la més resistent.

Gairebé totes les enquestes recents mostren que les asseguradores estan disposades a assumir més risc d’inversió i que la fam per aquest tipus d’actius és alt i creixent. En el Quadre 2 es mostra el percentatge d’asseguradores de vida amb una assignació superior al 10% en actius alternatius respecte als seus actius totals actualment i com està previst que s’incrementi en els propers 3 anys.



Font: BlackRock; oct-2019

Dins els alternatius, la preferència de les asseguradores està enfocada avui, sobre tot, en el deute privat i en el deute d’infraestructures que, a més, té un tractament favorable de càrrega de capital sota Solvència. Això suposa una extensió lògica i natural de la seva activitat. Es tracta d’actius que comparteixen moltes similituds amb la renda fixa, que des de sempre ha estat l’actiu més utilitzat per les asseguradores per a les seves inversions i, per tant, que coneixen perfectament.

La indústria asseguradora és i seguirà sent un dels principals inversors en deute públic i renda fixa privada en els propers anys, però degut a la reducció dels diferencials de crèdit, esperem que es vagi efectuant una rotació progressiva cap a actius alternatius.

Entenem que no es tracta d'una decisió purament tàctica i oportunista, sinó una visió estratègica a llarg termini on l'assignació d'un percentatge de la cartera d'inversions a aquest tipus d'actius millora la frontera eficient d'aquesta cartera; és a dir, per al mateix risc assumit s'obté una millor rendibilitat esperada o, vist d'una altra manera, per la mateixa rendibilitat esperada, es redueix el risc assumit.

Una de les estratègies més utilitzades entre les asseguradores de vida per a cobrir els seus compromisos a llarg termini és el que es denomina esta estratègia *barbell*: invertir a llarg termini en deute públic (que és el que proporciona la cobertura del risc de tot tipus d'interès de l'actiu respecte al seu passiu) i invertir a curt i mig termini en renda fixa privada (que és el que proporciona la millora addicional de la rendibilitat). Donat que els diferencials de la renda fixa provada s'han anat reduint en els últims anys, les companyies estan substituint la inversió en renda fixa privada per inversió en actius alternatius i il·líquids, com per exemple el deute privat.

En definitiva, de cara als propers anys, és esperable una assignació creixent a actius no tradicionals i que el llibre d'inversió de les asseguradores estigui més diversificat del que està actualment.

## Sostenibilitat

La sostenibilitat és una necessitat a nivell global. Existeix un nivell de conscienciació creixent, accelerat per la crisi del canvi climàtic, sensibilitzat en fomentar un creixement econòmic sostenible a llarg termini que preservi la disponibilitat de recursos i el benestar per a les generacions futures.

A nivell internacional, l'any 2015 es van aconseguir els dos principals compromisos en matèria de sostenibilitat, ambdós promoguts per Nacions Unides: (1) La cimera del canvi climàtic de París (COP21) on 193 Estats es van comprometre a reduir els nivells d'emissions contaminants i (2) la definició dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) on s'hi estableixen els objectius concrets de sostenibilitat.

Per abastir aquests objectius, governs de tot el món estan introduint canvis reguladors molt significatius. En cas d'Europa, a través de la Comissió Europea, s'està liderant un moviment de canvi a nivell internacional, amb una atenció especial al sector financer, per al qual s'ha aprovat el Pla d'Acció de Finances Sostenibles. Aquest pla serà d'aplicació el 2021 i establirà les bases per a integrar la sostenibilitat e la gestió d'inversions a través de la inclusió de criteris ESG.

---

“ Observem l'interès per a integrar els principis de sostenibilitat en les decisions d'inversió. En pocs anys serà una exigència ineludible. ”

---

En el sector assegurador no són conceptes nous, si bé, la inclusió de criteris de sostenibilitat està avançant de forma accelerada i exigeix adaptar-se contínuament. Particularment, en els últims anys s'ha evolucionat des de tractar-ho com una inversió temàtica a integrar-ho per al total de les inversions, potenciant la propietat activa mitjançant la participació en iniciatives de col·laboració entre inversors per a influir en les companyies on s'inverteix. També està proliferant la temàtica d'impacte mitjançant la inversió en bons verds, bons socials i bons

sostenibles. Per a dinamitzar aquests canvis, s'està compartint les millors pràctiques sectorials a través d'organitzacions locals o internacionals com els PRI (Principis d'Inversió Responsable) i UNEPFI (UN Environmental Program Finance Initiative), ambdues promogudes per Nacions Unides.

La incorporació de criteris de sostenibilitat s'està consolidant com una part imprescindible per a la gestió d'inversions. Sens dubte, no està exempta de reptes, principalment en l'àmbit del govern i en els aspectes tècnics.

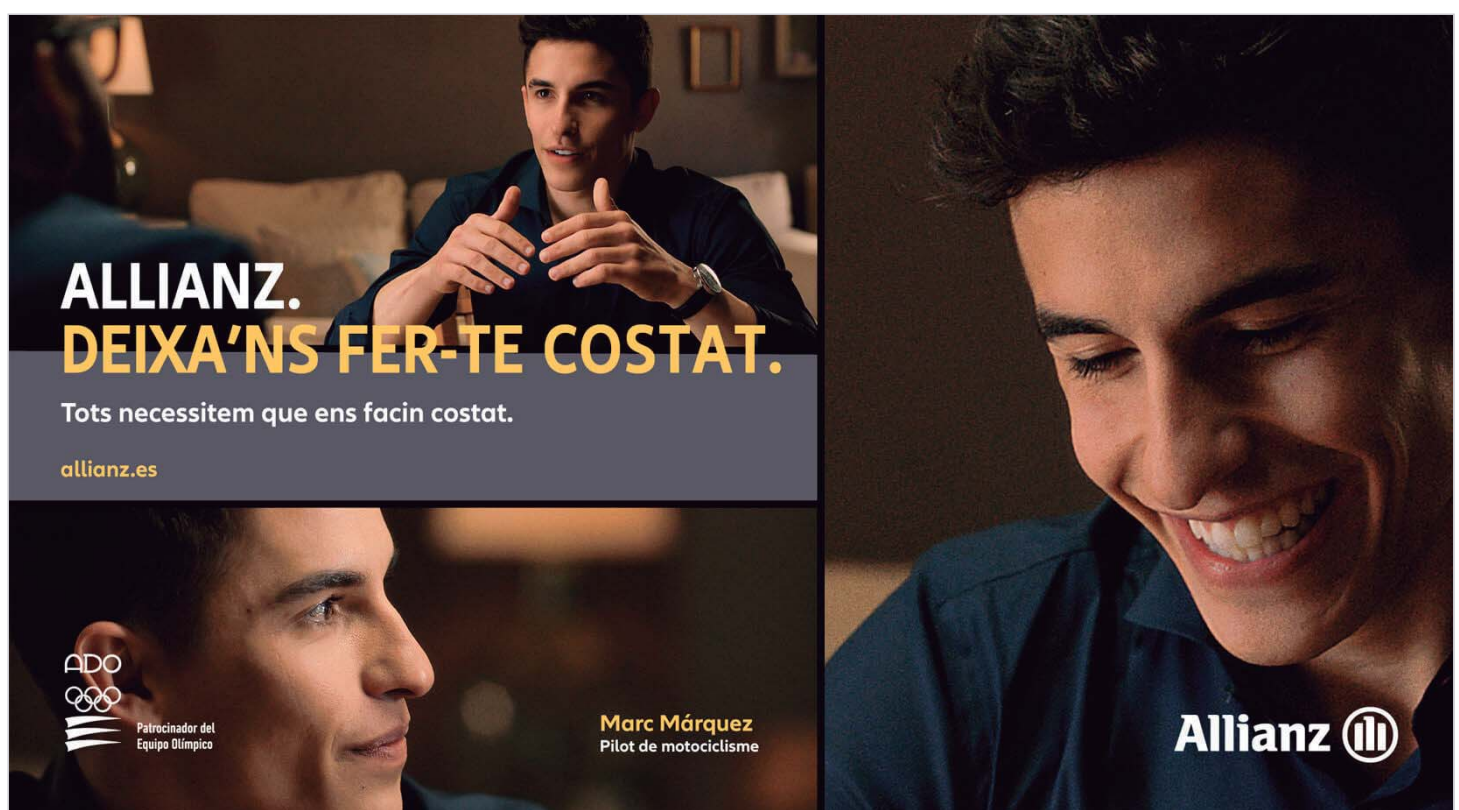
## Conclusions

Les asseguradores afronten nombrosos reptes de cara al futur proper: la incertesa macroeconòmica i geopolítica, els canvis en els hàbits de consum per part dels clients, la digitalització, etc.

La gestió de les seves inversions no és un repte menor. Les rendibilitats esperades de cara als propers anys per a totes les classes d'actius són modestes i estan per sota de les seves mitjanes històriques. En les conversacions entre especialistes de la inversió no és infreqüent que apareguin comentaris del tipus "tot està clar" o "tal mercat ja ha pujat molt". Ens trobem en una fase avançada del cicle econòmic i no hi ha res que sigui fàcil de comprar.

No obstant, amb la pressió en marges que està patint la indústria i la persistència dels baixos tipus d'interès, la funció de la gestió de les inversions en les companyies asseguradores cobra cada vegada més importància i existeix més pressió sobre els equips per aconseguir la rendibilitat necessària. Naturalment, això té implicacions per a la tipologia de les inversions que tradicionalment han estat conservadores. Aquesta gestió de les inversions s'està transformant cap a una aproximació més activa, buscant oportunitats en classes d'actius més enllà de les tradicionals i intentant donar resposta a un entorn que exigeix, a més de rendibilitat, una gestió sostenible a llarg termini.

[Tornar al sumari](#)



**ALLIANZ.**  
**DEIXA'NS FER-TE COSTAT.**  
Tots necessitem que ens facin costat.  
[allianz.es](https://allianz.es)

**ADO**  
Patrocinador del  
Equipo Olímpico

**Marc Márquez**  
Pilot de motociclisme

**Allianz**



# article

**Dr. Lluís Bachs**

Director de l'Àrea de Salut · Fiatc Assegurances

## La influència de les noves tecnologies mèdiques en els costos de l'assegurança de salut

La irrupció de la tecnologia i els seus avenços ha estat una constant en el desenvolupament de la medicina des de mitjans del segle passat, tenint una especial expressió en l'última dècada del segle XX i les dues primeres dècades del XXI. Aquesta pluja de noves tècniques mèdiques ens condueix fins al debat sobre la seva influència en la variació del risc assumit en les assegurances de salut: fins a quin punt la seva implementació suposa un estalvi en la freqüentació i cost de les prestacions o si, per contra, ha augmentat el nivell d'exigència i cost d'aquestes.

---

“Les intervencions cada vegada més sofisticades i menys invasives implica una reducció significativa del cost mig del procés.”

---

Com tot bon debat que s'observi, es poden esgrimir arguments a favor i en contra sobre el pes final que tenen les variables introduïdes per aquestes tecnologies en l'esdevenir del procés i el cost final d'aquest.

És indubtable que totes aquestes tècniques, especialment aquelles encaminades al diagnòstic clínic, cada vegada són més sofisticades, permetent diagnòstics cada vegada més encertats, implicant una detecció precoç de patologia amb majors índex de curació i facilitant accions quirúrgiques més senzilles i, per consegüent, de menor cost.

A aquesta major simplicitat quirúrgica fonamentada en processos menys avançats pel diagnòstic precoç, s'hi suma l'aparició d'intervencions cada vegada més sofisticades i menys invasives fins i tot per als casos més complicats, com per exemple la utilització de la cirurgia robòtica per a diverses patologies, en especial tot el que es refereix a la urologia. Això suposa una recuperació més ràpida del pacient amb una menor estància hospitalària i amb menor incidència de complicacions i seqüeles de les intervencions, al ser cada vegada menys cruentes i lesives. Tenint en compte l'exemple esmentat de la cirurgia robòtica, la utilització del Robot Da Vinci en intervencions de pròstata, suposa una disminució important dels casos d'incontinència urinària i impotència com a efectes secundaris de la pròpia intervenció. En conjunt, implica una reducció significativa del cost mig del procés.

---

“Cada vegada es compta amb la possibilitat d'emprar fàrmacs més efectius i amb menys efectes secundaris que contribueixen a poder disminuir les estàncies hospitalàries.”

---

D'altra banda, cada vegada es compta amb la possibilitat d'emprar fàrmacs més efectius i amb menys efectes secundaris que, al mateix torn, eviten actuacions terapèutiques certament traumàtiques per al pacient, contribueixen en molts casos a poder disminuir les estàncies hospitalàries al poder ser administrats a domicili, o bé mitjançant centres d'hospitalització ambulatoria o hospitalització de dia sense pernocta.

Contràriament, tots aquests aspectes tant positius que hem vist fins ara tenen una altra cara que, malgrat i que impliquen una millora de diagnòstic i accions terapèutiques i millorar índex de mortalitat i edat mitjana de defunció, generen situacions que incrementen el cost de manteniment de la salut.



Per una part, el conjunt d'avenços tecnològics augmenta l'esperança de vida disminuint la mortalitat, però això no pressuposa un manteniment de la qualitat de vida. Aquesta, contràriament, va disminuint a mesura que envellim com a conseqüència de l'aparició de processos crònics fruit del deteriorament natural del cos i les seves funcions. Vivim més, però no necessàriament millor. Cada vegada són necessaris més cures i cada vegada durant més temps, de manera que resulta que allò que en un principi suposava un descens del cost mèdic, dona un gir pervers transformant-se en un agent que incrementa el cost assistencial del malalt crònic.

---

“ El conjunt d'avenços tecnològics augmenta l'esperança de vida disminuint la mortalitat, però la qualitat de vida va disminuint a mesura que envellim. ”

---

A tot això, se li sumen dos factors que ens trobem cada vegada més amb més freqüència a la medicina actual. D'una banda, la gran bateria de mitjans de diagnòstic de què disposem i la seva facilitat d'ús produeix, en alguns casos, un sobrediagnòstic, entès com a fenomen pel qual persones són diagnosticades amb malalties que mai els causarien símptomes, ni els acurtarien la vida. Son aquelles persones que en una exploració rutinària o revisió extraordinària, se'ls troba una determinada patologia que d'una altra forma ignoraríem i no s'expressaria causant cap malaltia. El seu coneixement condiona la consciència de l'assegurat transformant-lo psicològicament en pacient i del propi metge que, davant el descobriment es veu obligat, d'alguna manera, a actuar, moltes vegades influït per la pròpia pressió del malalt i del seu entorn familiar.

Això ens evoca al segon factor que és el sobretractament, conseqüència directa del sobrediagnòstic. Els facultatius es veuen, d'alguna manera, condicionats a realitzar accions terapèutiques amb aquesta escassa evidència de causar beneficis per la pròpia pressió del malalt o la seva família.

Com a tercer factor, en ocasions es suma l'aparició de tècniques més avançades, la utilització de les quals, en detriment de tècniques més convencionals, augmenta el cost final de l'acte. En ocasions, s'estima massa aviat l'obsolescència de les tècniques, cauen en desús podent, sens dubte, ser utilitzades en moltes ocasions amb un cost bastant inferior i sempre d'acord amb una praxis mèdica correcta.

Balanç: en conjunt, ens trobem amb una situació que, si bé permet un major benestar en el camp de la salut i amb tècniques que proporcionen major confort i millors experiències als pacients, sens dubte, augmenten la probabilitat de l'aparició de malalts crònics molt demandants de serveis i que representen un cost elevat per al sistema.

Es produeix una espècie d'equilibri entre ambdues situacions que fa molt difícil arribar a la conclusió sobre si ens trobem davant un descens de la despesa sanitària per a l'assegurança de salut, conseqüència d'una millor gestió del pacient o, si pel contrari, aquests avenços assistencials incrementaran les exigències econòmiques de les companyies, al haver de fer front a processos crònics de major durada i una exigència més alta de l'assegurat al trobar una alta oferta d'opcions terapèutiques, no sempre perfectament dimensionades a la naturalesa del procés.

---

“ Ens trobem davant un major benestar, però els factors de sobrediagnòstic, sobretractament i l'ús de tècniques més avançades augmenten la probabilitat d'aparició de malalts crònics que representen un cost elevat. ”

---

Davant d'això, es fa cada vegada més necessari comptar amb recursos que compleixin el triple objectiu de millorar l'experiència dels pacients, millorar recursos clínics i, al seu torn, reduir costos. Quant més equilàter sigui el triangle format per aquestes tres premisses, més fàcil serà arribar a l'equilibri amb pacients satisfets, professionals animats i companyies sentint que els recursos s'assignen de la forma més adient.

Les companyies han d'implementar cada vegada més solucions que abarateixin la cura i seguiment de l'assegurat sènior que es trobarà en situacions de malaltia crònica de llarga evolució, població que cada cop ocuparà segments més grans de la seva cartera.

En aquest sentit, pot jugar un paper molt important la telemedicina i la utilització de mètodes de diagnòstic o seguiment a distància, que permetin a l'assegurat realitzar controls des de la seva pròpia llar, de forma que la pròpia comoditat del sistema animi al seu ús i eviti l'haver de recórrer a mètodes convencionals més costos, tant des del punt de vista de freqüència, com de recursos humans necessaris i eviti l'actual saturació que afavoreix l'ús de les urgències i, en molts casos, el sobre ingrés hospitalari.

---

[↑ Tornar al sumari](#)



**“ A AREA XXI OPTIMITZEM  
LA GESTIÓ DE RISCOS  
DELS NOSTRES CLIENTS ”**



# article

**Miguel Ángel Mora**

Director Tècnic Actuarial · Nacional de Reaseguros

**Natalia Rojas**

Responsable de Riscos de la Naturalesa · Nacional de Reaseguros

## El sector assegurador davant el canvi climàtic: reptes i oportunitats

El canvi climàtic és un dels majors reptes socials i ambientals a què s'enfronta la societat del segle XXI i és una de les grans preocupacions que els executius d'assegurances duen destacant en les principals enquestes del sector dels darrers anys.

---

“El canvi climàtic és un dels majors reptes socials i ambientals a què s'enfronta la societat del segle XXI.”

---

Canvi climàtic, seguint la definició del *Intergovernmental Panel on Climate Change*, es defineix com la variació en l'estat del sistema climàtic, format per l'atmosfera, la hidrosfera, la criosfera, la litosfera i la biosfera, que es perllonga durant períodes de temps suficientment llargs (dècades o més temps) fins a aconseguir un nou equilibri. Pot afectar tant als valors mitjans meteorològics com a la seva variabilitat i extrems.

Els canvis climàtics han existit des de l'inici de la història de la terra, han sigut graduals o abruptes i s'han degut a causes diverses, com ara les relacionades amb els canvis en els paràmetres orbitals, variacions en la radiació solar, la deriva continental, períodes de vulcanisme intens, processos biòtics o impactes meteorològics. El canvi climàtic actual és antropogènic i es relaciona amb la intensificació de l'efecte hivernacle, en especial amb l'augment de la radiació rebuda per la terra degut a les emissions industrials procedents de la crema de combustibles fòssils.

Aquestes emissions retenen la part de l'energia que la terra torna a l'atmosfera, impedit així que surti al espai exterior, fet que provoca que la temperatura de la superfície terrestre s'elevi provocant alteracions en el sistema climàtic existent.



Acaba de ser publicat que els nivells de gasos que provoquen aquest efecte (bàsicament, metà ( $\text{CH}_4$ ), diòxid de carboni ( $\text{CO}_2$ ), òxid nitrós ( $\text{N}_2\text{O}$ ) y ozó troposfèric ( $\text{O}_3$ ), van arribar a un nou rècord al 2018, any en què, per exemple, els nivells de diòxid de carboni ( $\text{CO}_2$ ) van arribar a 407,8 parts per milió (ppm), davant a les 405,5 ppm de 2017, segons dades del butlletí d gasos d'efecte hivernacle (GEUI) de la Organització Meteorològica Mundial (OMM).

Aquest organisme adverteix que la tendència ascendent continuarà i no es preveu que el sostre d'emissions s'aconsegueixi en el curt termini si es mantenen les actuals polítiques, la qual cosa implicarà que les generacions futures s'hagin d'enfrontar a impactes cada vegada més greus en el canvi climàtic com l'augment de les temperatures, els esdeveniments extrems, el estrès hídric, l'augment del nivell del mar i la pèrdua d'ecosistemes marins i terrestres.

---

“ A Espanya la temperatura mitjana que ha augmentat 1,5 graus centígrads, mig grau més que la mitja del planeta. ”

---

Espanya, juntament amb la resta de les regions del sud del continent, serà una de les zones que més patiria les conseqüències, com ja ens està indicant la nostra pujada de la temperatura mitjana que ha augmentat 1,5 graus centígrads en les últimes tres dècades, mig grau més que la mitja del planeta.

Ens trobem davant un territori com l'espanyol, bastant complex climàticament, en el qual la precipitació mitjana anual varia més de 2.600 mm a vora els 100 mm d'una zona a una altra. D'aquesta manera, el rang de

temperatures, resultant de la diversa orografia del país, és igualment variable tant en valors mitjos com en els valors extrems. La nostra posició en la frontera entre la zona temperada amb circulació de l'oest i la zona subtropical, entre l'Oceà Atlàntic, un mar interior com el Mediterrani i el nord d'Àfrica, proporciona una immensa complexitat a aquesta variabilitat climàtica. Només en la Península Ibèrica i Balears hi ha 13 tipus de clima segons la classificació Köppen (AEMET-IM, 2011). En comparació, altres països del nostre entorn com el Regne Unit o França només tenen 2 o 3.

En aquest entorn, l'augment de la temperatura està començant a ocasionar canvis profunds sobre el territori espanyol que s'aguditzaran en el futur, com ara la desertització (al menys el 20% del territori espanyol es desèrtic i, en aquest segle podria augmentar al 75%), estrès hídric (set de les deu conques hidrogràfiques amb major estrès hídric d'Europa es troben a Espanya), gelades, vents huracanats, pluges torrencials i tempestes amb fortes pedrades entre altres contingències meteorològiques que se sumen als incendis o forts períodes de sequera.

De la mateixa manera que a nivell mundial, a Espanya no totes les zones pateixen els mateixos riscos climàtics: la zona de llevant està sotmesa a risc de pluges torrencials, inundació i pedregades; la cornisa cantàbrica a risc de temporals de vent; els temporals de neu afectarien a la meitat nord i pràcticament la totalitat del territori pateix el risc de sequera. Els embats de mar, associats a tempestes ciclòniques, tenen lloc fonamentalment a la costa atlàntica.

Les conseqüències de tots aquests efectes són importants pèrdues humanes i econòmiques. Les pèrdues econòmiques originades per catàstrofes naturals són milionàries, ajuntant-se dos efectes: per una banda, l'augment de la freqüència i la intensitat dels perills, és a dir, dels esdeveniments concrets al canvi climàtic comentats anteriorment, i per l'altra banda l'augment de l'exposició, derivada del creixement econòmic i la major concentració de la població i els bens en zones vulnerables. Fins a dia d'avui la inundació ha estat el risc climàtic que més pèrdues econòmiques ha ocasionat a Espanya. La segueixen les tempestes i els temporals marítims.

Davant d'aquesta situació no és difícil d'estranyar que tots els sectors de l'economia experimentin les seves conseqüències; el clima afecta al volum de les vendes, costos i despeses, creant volatilitat i incertesa en ingressos i resultats.

Per la seva naturalesa, l'agrari i el granader són els sectors més afectats. L'any 2018 fou el segon any de major sinistralitat en la història de l'assegurança agrària, per darrere del 2012, amb més de 755 milions d'euros de pèrdues i una superfície total sinistrada de 1,4 milions d'hectàrees. Altres sectors que es veuen afectats són la sanitat, l'energia, el turisme o la construcció.

En les últimes dècades i a nivell mundial, el sectors d'assegurances ha constatat un augment de les pèrdues directes i de les assegurades per causes meteorològiques (ciclons tropicals, depressions extratropicals i tempestes locals, hidrològiques (inundació fluvial i costera, corriments de la terra), o climatològics (temperatures extremes, sequera, incendis forestals). Aquests esdeveniments van afectar directament a aquests sector a través de sinistres en les branques de la Llar, Comerç, Comunitats, Industrial, Pèrdua de Beneficis, Vehicles, Mercaderies, Agrari, Vida...etc.

Durant el bienni 2017-2018, les pèrdues assegurades foren de 219.000 milions de dòlars i, tot i ser el pitjor bienni de la indústria asseguradora, aquesta xifra només representa el 30% de les pèrdues econòmiques originades per aquest tipus de catàstrofes, fet que posa de manifest l'important desfasament de cobertura asseguradora que existeix en l'economia mundial.

---

## “ A Espanya l'impacte de les catàstrofes en el bienni 2017-2018 s'estima que en global va ser de fou de 650 milions d'euros. ”

---

En aquest mateix període, a Espanya l'impacte de les catàstrofes fou de 432 milions d'euros per al Consorci, xifra a la qual s'hi hauria de sumar l'abonat per les companyies asseguradores i reasseguradores, estimant-se un global de 650 milions d'euros.

Espanya disposa d'un sistema de cobertura asseguradora de riscos extraordinaris, establert per llei, gestionat pel Consorci Compensació de Segurs (CCS9, que és una entitat pública estatal i pel funcionament de la qual és indispensable la participació del sector assegurador privat. La característica essencial del sistema de riscos extraordinaris és l'obligatorietat de proporcionar a l'assegurat una cobertura davant a uns riscos que es consideren atípics a través de la seva inclusió en les pòlisses de danys en els bens (amb excepcions), de vida i d'accidents personals, i que son contractades pels prenedors amb les companyies asseguradores que escullin. Això representa que una mateixa pòlissa ofereix una doble cobertura: la dels riscos ordinaris, que corre a càrrec de la companyia asseguradora i la dels riscos extraordinaris, que assumeix el CCS. El prenedor, per aquesta segona cobertura, abona un recàrrec sobre les quantitats assegurades, que és cobrat per l'entitat asseguradora juntament amb les seves primes. Així, el CCS actua com a assegurador directe en els casos de sinistres produïts per catàstrofes naturals, entre elles les d'origen hidrometeorològic: inundació fluvial o costera, vents superiors a 120 km/h o tornado. Al produir-se algun d'aquests fenòmens, el CCS indemnitza als assegurats pels danys produïts en les mateixes condicions de la seva pòlissa original, amb una franquícia que s'aplica a comerços, indústries i empreses, no a particulars.

A més d'aquestes catàstrofes hidrometeorològiques, el CCS cobreix també riscos geològics (terratrèmol, sismes submarins, erupcions volcàniques), caiguda de meteorits i altres originats per l'home. El sistema és auto-sostenible i no requereix de cap tipus d'aportació dels pressupostos de cap administració pública.

Entre 2010 i 2018 ha abonat més de 2.600 milions d'euros en compensacions, el 99,39% de les quals per desastres naturals, desglossat en 64,4% per inundació fluvial o costera, 15,6% per vents forts i 19,39% per terratrèmols

El sistema de cobertura de riscos extraordinaris ha anat transformant-se al llarg dels seus 75 anys d'existència. Ha evolucionat en conjunció amb el sector assegurador espanyol i la pròpia societat i economia espanyoles, i ha estat funcionant en un entorn climàtic com l'espanyol, que és particularment complex i variat. Indubtablement, el canvi climàtic pot modificar la distribució d'aquesta varietat climàtica i és, fins i tot, possible que la redueixi però el sistema de riscos extraordinaris està provat en aquestes condicions variables i molt diferents entre sí i ha donat una resposta adequada i eficaç en l'estabilitat del sector assegurador espanyol i avui en dia és pres com a referent en la cobertura de riscos a nivell internacional.

S'estima que el 70% de les pèrdues assegurades per catàstrofes son absorbides pel CCS, i del 30% restant se'n fan càrrec les companyies asseguradores. Aquestes últimes responen pels riscos climàtics ordinaris o no extraordinaris, com per exemple: pluja, neu, incendis, vents forts (inferiors als 120 km/h), etc. Aquests riscos no generen un impacte econòmic tan elevat com els riscos extraordinaris, però és important tenir-los en compte

perquè poden ocasionar un creixement important de sinistres en el sector assegurador. Segons dades recents, aquesta dinàmica s'ha anat mostrant en els darrers anys: donat l'augment en la freqüència d'aquests esdeveniments, l'assegurança privada espanyola ha vist augmentar el seu Rati Convinat en 2 o 3 punts percentuals en algunes línies de negoci, així la sinistralitat de llar ha anat passant del 52,2% al 2016, 56,2% al 2017, 58,2% al 2018 i al tancament del tercer trimestre al 2019 és de 60,21% (segons va publicar ICEA) i tot això degut en gran part a l'impacte d'esdeveniments climàtics.



Per a protegir la seva solvència econòmica, les asseguradores recorren al mercat de reassegurança sota diferents modalitats, de forma que gran part d'aquesta sinistralitat passa a la reassegurança mitjançant cobertures proporcionals. A més d'aquestes cobertures primàries amb què les companyies protegeixen les seves carteres, contracten cobertures no proporcionals específiques per a protegir-se d'esdeveniments que afecten a dues o més pòlisses, és a dir, de cúmuls, que protegeixen el negoci que retenen i ,amb aquesta, estableixen el seu compte de resultats quan es veuen afectats per aquest tipus de sinistres.

Internacionalment, aquest tipus de cobertures, sense la presència d'un organisme com el Consorci, són bàsiques per a la supervivència de les companyies asseguradores i reasseguradores, dissenyades amb unes estructures bastant complexes i enormes capacitats que, en algunes ocasions, sobrepassen els 1.000 milions d'euros. El mercat d'aquest tipus de cobertures mou a l'any mils de milions d'euros en primes i bilions de capacitat.

Aquí a Espanya, aquest tipus de cobertures s'han anat utilitzant en prioritats de retenció i en capacitats, mantenint unes estructures senzilles que cobreixen perfectament les necessitats de les companyies.

Revisant la sèrie recent, l'any 2010 la tempesta Klaus escombrà literalment Espanya, deixant nombrosos danys materials. El sinistre, que és el major fins a data d'avui, es va valorar en aquell moment en 600 milions d'euros, dels quals més del 30% es van fer càrrec les companyies d'assegurança. Aquest any, el 90% dels contractes de reassegurança no proporcional es van veure afectats, absorbint la reassegurança gran part de les pèrdues.

Altres exemples històric d'aquest tipus de sinistres i que han afectat de forma important a les cobertures no proporcionals de cúmuls, han estat les nevades a Catalunya de 2010, les pedregades de Madrid de 2008 i 2014, i més recentment les tempestes de desembre del 2016 i de gener i febrer de 2017.

La "dana de setembre" de 2019 ha tingut greus conseqüències a nivell humà, amb 6 morts i un desaparegut i, a nivell econòmic, amb pèrdues econòmiques de diversos mils de milions d'euros. S'estima un impacte per al Consorci que ronda els 425 milions d'euros, i per sobre de 100 milions per a les companyies asseguradores. Gran part d'aquest import serà suportat per al reassegurança a través dels contractes de protecció a la retenció de les asseguradores.

Com veurem, d'aquesta manera el nostre sistema format pel Consorci, asseguradores i reasseguradores forma un dels sistemes més eficients del món; solidari i global de cobertura de sinistres de catàstrofes.

Dins d'aquest marc, no només ens hem de fixar en els riscos i perills i la forma de solucionar-los en les nostres entitats, sinó que aquest entorn també ens dóna oportunitats per a millorar que hem d'aprofitar i una sèrie de reptes que haurem d'afrontar en els propers anys. Aquestes oportunitats i reptes per al sector assegurador passarien per:

- Seguir mantenint la solvència del sector absorbint el creixement en l'ocurrència d'esdeveniments climàtics extrems.
- Augmentar i fomentar la contractació d'assegurances per a disminuir els danys econòmics ocasionats pels esdeveniments climàtics extrems en la població.
- Adaptació i millora de la protecció d'activitats econòmiques afectades directament pel canvi climàtic, com: l'agricultura, la ramaderia, el transport marítim, etc.
- Millorar la mesura i calibratge dels impactes d'aquest tipus d'esdeveniments, i el desenvolupament de models predictius.
- Adequar les capacitats i les cobertures de reassegurança de les companyies asseguradores a les seves necessitats reals i establir uns plans de retenció en línia amb el nivell de solvència de les mateixes.
- Participar en la lluita contra el Canvi Climàtic, assumint la nostra responsabilitat social corporativa com a indústria amb:
  - Criteris responsables de subscripció, limitant i agregant els riscos més contaminants i recolzant a projectes que redueixen el risc.
  - Potenciar i desenvolupar productes asseguradors que afavoreixin els riscos mediambientals responsables, de protecció específica davant certs esdeveniments catastròfics, d'accés ràpid a indemnitzacions, d'ús d'energies renovables...
  - Criteris responsables d'inversió, és a dir, criteris mediambientals, socials i governables.
  - Reduint el nostre impacte mediambiental com a empreses.
- Recolzant la conscienciació de la societat sobre aquest problema, mitjançant la divulgació del nostre coneixement i missatges sobre l'impacte que tenen aquests esdeveniments sobre el nostre sector.

Si aconseguim sobrepassar aquests reptes, aprofitem les oportunitats que obtindrem i, a més, posem el nostre granet de sorra per la lluita contra el Canvi Climàtic. Ens torbem en un futur millor que el projectat segons la línia d'inèrcia amb què hem estat vivint.

[Tornar al sumari](#)



**serfiex**  
risk management

Software · Consultoría · Cumplimiento normativo · Formación

**Soluciones para puesta en marcha de IFRS17**

- ⚙️ Industrialización de tareas
- 🔍 Trazabilidad de los datos
- ✅ Replicabilidad de los cálculos

in 🐦 📺

+34 93 512 37 45 | + 34 91 319 03 47  
andrea.comanescu@serfiex.es  
www.serfiex.com

riskco



# article

**Adela Vico**

Head of Actuarial WE & LaTAM · Scor

## Les assegurances en una població envellida

La societat i, per tant, el món de l'assegurança, s'ha enfrontat en el passat a nombrosos reptes a què ha anat donant resposta. Avui en dia, hem d'enfrontar-nos a altres de nous. L'envelliment n'és un d'ells. Com poden abordar les asseguradores la problemàtica plantejada per l'augment de l'esperança de vida?

---

“S’espera que la població mundial creixi en 2000 milions de persones d’aquí al 2015, per la qual cosa els majors de 65 anys representarien una de cada sis persones al món (16%).”

---

### **L’envelliment de la població s’està convertint en una qüestió fonamental a nivell mundial**

El món està envellint. El 2018, per primer cop a la història, el nombre de persones majors de 65 anys al món va superar al de nens menors de cinc anys. I es preveu que aquesta tendència es mantingui. S’espera que la població mundial creixi en 2000 milions de persones d’aquí al 2015, per la qual cosa els majors de 65 anys representarien una de cada sis persones al món (16%)- davant una de cada onze l’any 2019 (9%)-, i fins i tot una de cada quatre a Europa i Amèrica del Nord. Dins d’aquest segment, el nombre de majors de 80 anys de 80 anys podria triplicar-se. Els factors d’aquesta tendència mundial són l’augment de l’esperança de vida, la disminució de la taxa de fertilitat i l’increment del nombre de països que experimenten una reducció de la seva població. Aquest canvi significatiu de l’estructura per edat està portant a una possible crisi en els països en què un nombre creixent de persones grans depenen de les pensions com a resultat de la transició demogràfica. Per conseqüent, els ingressos de la població activa s’estan veient sotmesos a pressions més fortes per a mantenir a la població jubilada cada vegada més nombrosa.

L'envelliment de la població és un dels fenòmens més importats al que s'enfronten els països desenvolupats des de la segona meitat del segle XX. Espanya no és una excepció: amb una esperança de vida al naixement de 85,8 anys per a les dones i 80,43 per als homes, els espanyols són els que envelleixen més ràpid a Europa. Aquesta tendència es deu als següents factors:

- La millora dels hàbits de vida, la promoció de l'atenció sanitària i el desenvolupament de les tecnologies mèdiques són les principals causes de la reducció de la mortalitat després dels 65 anys, que expliquen per tant, l'augment de l'esperança de vida al llarg del segle. Altres factors específics a Espanya són l'extensió de la Seguretat Social de les pensions a tota la població i la universalització de l'assistència sanitària, així com una dieta mediterrània saludable.
- La **disminució** del nombre de fills per dona en edat fèrtil, que va passar d' 1'44 l'any 2008 a un 1,26 el 2018, segons l'Institut Nacional d'Estadística (INE), també té la seva importància. Aquest descens es pot correlacionar amb la crisi econòmica, així com amb l'evolució del paper social de la dona, el millor accés a l'educació i la menor presència de la religió a la societat espanyola.
- El 2018, l'augment natural fou negatiu, però els fluxos d'immigració podrien afectar a la demografia de forma ambigua. Un saldo migratori positiu ajuda a compensar el canvi de la infraestructura per edat, però s'ha de tenir en compte que aquesta població immigrant contribuirà a l'envelliment del país en el futur.

---

“ Al 2050 , a Espanya es preveu que aquest segment representi el 30% de la població, convertint a Espanya en el cinquè país més vell del món, per darrere Japó, Macao, Corea del Sud i Itàlia. ”

---

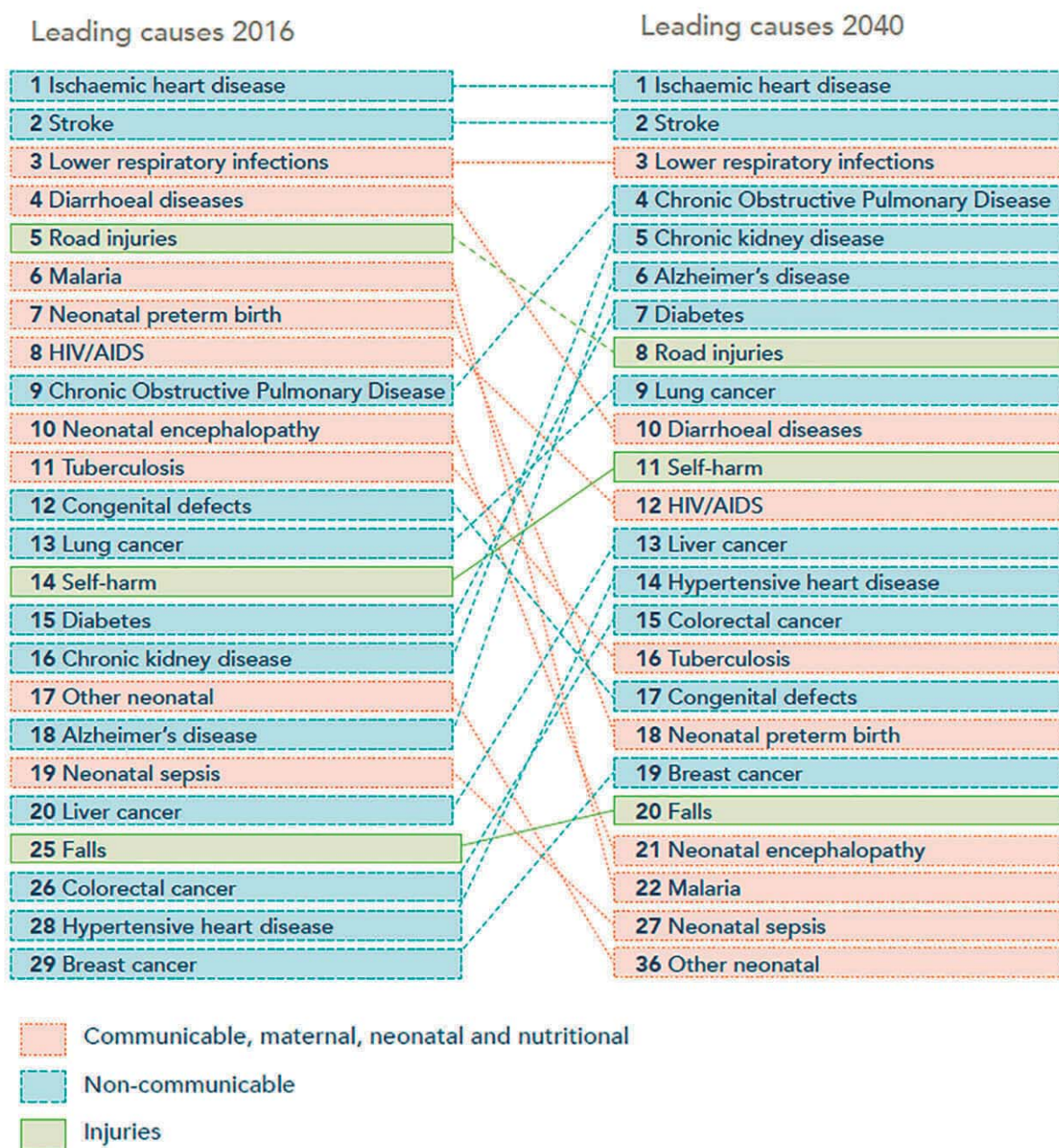
Avui en dia, segons l'INE, les persones grans representen el 19,2% de la població espanyola. Es preveu que el 2050 aquest segment representi el 30% de la població, convertint a Espanya en el cinquè país més vell del món, per darrere Japó, Macao, Corea del Sud i Itàlia. S'espera que l'esperança de vida al naixement segueixi creixent, arribant als 87,68 anys per a les dones i els 82,92 per als homes al 2033. Els majors de 65 anys representarien, aleshores, el 25,2% de la població espanyola, amb un increment més important a les comunitats autònomes de Madrid i Catalunya.

### **L'augment de l'esperança de vida planteja nous reptes**

L'envelliment de la població mundial comporta grans reptes per a l'estabilitat social i econòmica dels països. La determinació del nombre de defuncions i de les causes de mort pot ajudar a avaluar l'eficàcia del sistema de salut d'un país. Al 2016, és de la meitat de les morts al món (54%) van ser degudes a deu causes. La cardiopatia isquèmica i l'accident cerebrovascular han estat les principals causes de mort al món durant els últims quinze anys. Els segueixen la malaltia pulmonar obstructiva crònica, el càncer de pulmó i la diabetis. Sens dubte, cal senyalar que la mortalitat per demència s'ha més que duplicat entre el 2000 i el 2016, passant d'ocupar la catorzena posició a ocupar-ne la cinquena al 2016. En països d'alts ingressos, la malaltia de l'Alzheimer i altres demències són, fins i tot, la tercera causa de mort, per darrere de la cardiopatia isquèmica i l'accident cardiovascular.

Segons un estudi en el Lancet (l'octubre del 2018), tot i que les tres principals causes de mortalitat es mantindran sense canvis fins al 2040, el panorama canviarà dràsticament, amb una tendència molt més forta cap a les malalties no transmissibles, és a dir, relacionades amb la genètica, el medi ambient o els hàbits de vida. En particular, les malalties mentals (Alzheimer), la diabetis i la insuficiència renal crònica augmentaran considerablement. Per una banda, aquests canvis estan directament relacionats amb els progressos de la higiene i els avenços mèdics i socials al món, i per altra banda, amb les conseqüències en l'envelliment de les societats. La resistència antimicrobiana o la crisi dels opiacis en els països desenvolupats son nous factors que hauran de ser tractats.

### Leading causes of years of life lost (YLLs) globally



Source: K.J.Foreman, N.Marquez, A.Dolger et al. "Forecasting life expectancy, years of life lost, and all-cause and cause-specific mortality for 250 causes of death: reference and alternative scenarios for 2016", The Lancet, October 2018

En el cas d'Espanya, segons l'INE, el 2017, el 96,3% de les defuncions van ser per causes naturals, un 3,5% més que al 2016. Les tres principals causes de mort (per grups de malalties) van ser les següents:

- **Malalties del sistema circulatori (28,8%):** primera causa de mort en les dones, segona en els homes, van registrar un augment en ambdós sexes respecte al 2016, del 2,8% en les dones i l' 1,6% en els homes. Van afectar principalment als grups d'edat de 40-79 anys i més de 79 anys.
- **Tumors (26,7%):** primera causa de mort en els homes, segona en les dones, van registrar un descens en els homes (-0,2%) i un augment en les dones (+1%). El càncer de bronquis i pulmó i el càncer de colon van ser els responsables d'una major mortalitat i els més freqüents entre els homes. Els càncers amb una major mortalitat entre les dones van ser el de mama i el de bronquis i pulmó. Van afecta al grup d'edat de 40-79 anys.
- **Malalties del sistema respiratori (12,2%):** van registrar un augment del 10,3% respecte el 2016.

Tot i que els espanyols poden esperar viure més temps, l'esperança de vida lliure de discapacitat està disminuït, de la mateixa manera que la diferència entre sexes. Als 65 anys, les dones poden esperar viure 12,4 anys més sense discapacitat, i els homes 12,3 anys. Malgrat i la seva major esperança de vida, les dones tendeixen a desenvolupar una discapacitat més aviat a les seves vides. Als 80 anys, aproximadament un 50% de les persones declaren una discapacitat, i als 90 anys, aquesta xifra puja fins al 75%. El principal problema de les persones grans amb discapacitat està relacionat amb la mobilitat i l'exercici de les activitats bàsiques de la vida diària.

### **L'envelliment de la població genera noves necessitats per als grans**

A mesura que la població envelleixi i sigui més dependent, es produiran noves necessitats d'assistència sanitària i cobertura en el futur. Un dels majors reptes per als governs serà respondre a aquest augment de la demanda, al mateix temps que es reduirà la proporció de població activa.

---

“ A mesura que la població envelleixi i sigui més dependent, es produiran noves necessitats d'assistència sanitària i cobertura. ”

---

A Espanya, el Sistema per l'Autonomia i Atenció a la Dependència (SAAD) coordina una xarxa de centres sanitaris públics i privats. Fou creat al 2006 mitjançant l'anomenada Llei de dependència amb l'objectiu de promoure l'autonomia personal, així com l'atenció i protecció a les persones en situació de dependència a través d'un conjunt de serveis i prestacions econòmiques. El nombre de sol·licituds d'atenció a la dependència va passar de 1.597.692 al 2014 a 1.849.252 al 2019. Del 2014 al 2019, el perfil del beneficiari s'ha mantingut estable: al 2019, el 35% dels beneficiaris són homes i el 65% són dones. Els majors de 80 anys constitueixen la majoria dels beneficiaris i han augmentat lleugerament fins al 54,24% al 2019. El segon grup d'edat és el de 65-79 anys, que representa el 18,23% a data de 2019.

S'observa un canvi en el tipus de prestacions ofertes: els serveis (incloent teleassistència, ajuda a domicili, centres de dia i de nit, atenció residencial, prevenció de les situacions de dependència i promoció de l'autonomia personal) són el principal tipus de prestacions i passen del 51,63% el 2014 al 58,24% el 2019. En segon lloc, les prestacions econòmiques per a cures en el medi familiar i recolzament a cuidadors/es no professionals (30,46% el 2019), abonades en determinades condicions a les persones en situació de dependència ateses per un familiar. En tercer lloc, es troben les prestacions econòmiques vinculades al servei (10,74% el 2019) destinades a les persones en situació de dependència quan no sigui possible l'accés a serveis públics o al servei adequat.

El sistema sociosanitari espanyol no només s'enfronta a les necessitats d'una població envellida. També ha d'evolucionar al mateix ritme que els canvis de la societat i dels reptes que comporta. De fet, a Espanya, el model familiar tradicional està evolucionant: amb taxes de divorci més elevades, són més les persones que viuen soles; cada vegada més famílies i, especialment, les filles, s'allunyen del seu paper tradicional de cuidadores informals, deixant-ho en mans dels actors públics i/o privats. Aquesta paradoxa de tenir una població en un procés d'envelliment ràpid i una estructura familiar cada vegada menys protectora, genera un repte enorme per als sistemes de protecció públics i privats. Sens dubte, en molts casos, les persones grans volen seguir sent autònomes durant més temps i vivint al seu domicili. Per conseqüent, el grup de les persones grans es torna més exigent pel que fa a les seves necessitats específiques de serveis, al requerir una assistència a mida, cures a domicili i una llar més adaptada. El sector d'assegurances de vida pot aportar les solucions adequades gràcies a la seva capacitat d'entendre a les persones grans, però també d'abordar les necessitats de les diferents generacions.

En els darrers anys, i especialment en els últims temps, hem tingut l'oportunitat de comprovar com moltes asseguradores estan realitzant una aposta clara per el desenvolupament d'una oferta adaptada a aquesta part de la població. Inicialment, d'una forma tímida, estenent els límits de les assegurances mitjançant l'ampliació de les edats màximes de contractació i, recentment, d'una forma molt més contundent, dissenyant productes ad hoc per a les persones grans, complementats amb serveis específics. Tanmateix, els bancs, de la mateixa manera que han inclòs als joves, les dones i els residents estrangers a Espanya entre els seus clients objectiu, han incorporat recentment al segment sènior com a pilar clau de la seva estratègia de desenvolupament per als propers anys. D'aquesta manera, s'ha enriquit l'oferta amb propostes realment atractives en assegurances de salut, accidents i dependència, per part tan de les companyies banco-asseguradores, com de les tradicionals.

En els últims anys, l'assegurança de dependència ha seguit una trajectòria discreta, però en constant augment. En els últims cinc anys, el nombre d'asseguradores ha crescut un 4% de mitjana. Estem convençuts que ens els propers anys augmentarà aquesta tendència de creixement, així com el serveis inclosos a aquestes assegurances. La cobertura de les necessitats del segment sènior obre, sens dubte, un camp d'oportunitats interessants per al sector d'assegurances i reassegurances. Un sector que s'adapta constantment als riscos que sorgeixen, amb dinamisme i innovació, proporcionant a la societat la seguretat i la tranquil·litat que necessita per al seu progrés.

Com a resum, el sector d'assegurances s'enfronta al repte d'adaptar-se a l'evolució de les necessitats dels seus assegurats, que busquen una continuïtat quan arriben a l'edat màxima dels seus productes d'assegurança de vida. Les asseguradores poden dissenyar solucions innovadores per a omplir el buit creat per la reducció de la

població activa i l'augment de la població jubilada, que complementaran l'ajut informal prestat pels familiars, actualment en descens. A més, garantir la seguretat econòmica a les persones grans permet proporcionar tranquil·litat a un segment creixent de consumidors i, d'aquesta manera, contribuir a l'expansió de l'economia.

Com a reasseguradora, SCOR té el coneixement i la capacitat per a oferir als seus clients productes adaptats a l'edat dels assegurats, millorant l'atenció a la població envellida i ajudant a les persones grans a mantenir la seva autonomia i mobilitat. Com a tal, preocupem ajudar a les persones a iure més temps i, sobre tot, amb una millor salut.

[Tornar al sumari](#)



## Mucho más que números: nuestra solución integral para IFRS 17

Una solución específica para el sector asegurador que satisface los exigentes requerimientos de IFRS17 utilizando altos niveles de automatización en un entorno gobernado y auditable y generando, en tiempo y forma, los cálculos y valores contables necesarios e información adicional para mejorar la rentabilidad del negocio.

Contacta con nosotros en: [ICT@willistowerswatson.com](mailto:ICT@willistowerswatson.com)

-  DataValidator
-  RiskAgility Financial Modeller
-  ResQ Financial Reporter
-  Unify

[willistowerswatson.com/ICT](http://willistowerswatson.com/ICT)

**Willis Towers Watson** 



# entrevista

**Juan Closa**

Director General del negoci tradicional del Grupo Catalana Occidente

## **Al 2019 ha estat nomenat màxim responsable del negoci tradicional del Grupo Catalana Occidente. Quins són els principals reptes a què haurà de fer front el seu Grup?**

En el Grupo Catalana Occidente pensem que un dels reptes a què s'enfronta el sector assegurador és la orientació al client. Una orientació que cada vegada està més lligada amb la digitalització i les noves tecnologies. En el Grupo Catalana Occidente entenem la digitalització com un instrument que ha de servir per a apropar-nos i adaptar-nos al client, així com per a donar resposta a les seves necessitats. En definitiva, estem davant d'un client cada vegada més digitalitzat i nosaltres hem d'evolucionar al mateix ritme que ho fa la societat.

---

“ Volem que el client pugui decidir com relacionar-se amb nosaltres en cada moment i pel canal que prefereixi. ”

---

D'aquesta manera, volem que el client pugui decidir com relacionar-se amb nosaltres en cada moment i pel canal que prefereixi: a través de la pàgina web; per telèfon, a través de la nostra aplicació, a través de les xarxes socials, etc.

Tanmateix, tots aquests canals són un complement per als nostres mediadors, ja que els permet guanyar eficiència i millorar el servei que presten als seus clients. Estem convençuts que, juntament amb els canals i suports digitals que van apareixent, es fonamental, i ho seguirà essent en el futur, l'atenció i l'assessorament personal del mediador.

A més, la digitalització ha de permetre'ns millorar els nostres processos: simplificar els de contractació de productes; guanyar eficiència i agilitat per a la prestació del servei; dotar d'una major flexibilitat als nostres sistemes per a ser capaços d'oferir productes i cobertures a mida adaptades a les necessitats dels nostres clients, etc. En definitiva, la digitalització dels processos contribueix a millorar l'eficiència, reduir els temps de resposta i, conseqüentment, a millorar la satisfacció del client.

Juntament amb aquesta orientació al client i l'avanç de la digitalització que comentaven, també tenim el repte de reforçar la nostra oferta de productes i serveis per a adaptar-la a les noves necessitats dels nostres clients i impulsar el creixement de les nostres xarxes comercials.

## **Vostè va entrar al Grupo vora l'any 1981. Quins han estat els principals canvis que ha experimentat el Grupo des d'ençà?**

Porto 38 anys vinculat al Grupo Catalana Occidente i, durant aquest temps, eh ocupat diferents càrrecs de responsabilitat. Crec que una de les grans qualitats del Grupo Catalana Occidente és haver sabut adaptar-se als canvis socials i econòmics que s'han anat produint al llarg dels seus 150 anys d'història. A més, som un Grup orientat al creixement rentable i amb visió a llarg termini.

En aquest sentit, poder entre les fites que destacarien estan les diferents operacions que hem realitzat dins la nostra política d'adquisicions, que ens han permès convertir-nos en un dels referents del sector assegurador espanyol, on ocupem la sisena posició, i la segona a nivell mundial en el segur de crèdit. En total, el Grupo Catalana Occidente compta amb 7.300 treballadors i té presència en més de 50 països.

## **El Grupo Catalana Occidente té com a línia estratègica el creixement, la rendibilitat i la solvència. En relació al creixement, quines són les principals àrees de negoci en què treballaran els propers anys?**

El propòsit estratègic del Grupo Catalana Occidente és ser líders en la protecció i previsió a llarg termini de famílies i empreses a Espanya, així com en la cobertura de riscos de crèdit comercial a nivell internacional. Tot això en base, tal i com comentes, als tres pilars del Grup: el creixement, la rendibilitat i la solvència.



---

“ El propòsit estratègic és ser líders en la protecció i previsió a llarg termini de famílies i empreses a Espanya, així com en la cobertura de riscos de crèdit comercial a nivell internacional. ”

---

En els darrers anys, hem centrat els nostres esforços en aconseguir el nostre objectiu de creixement rentable amb una política prudent de gestió de riscos i, tot això, posant el focus en millorar l'experiència dels nostres clients. Una línia de treball que mantindrem en un futur per a seguir abastint els nostres objectius de negoci i també per a seguir reforçant l'estratègia i la vocació de servei amb els nostres clients.

### **Pel que fa a la rendibilitat. Com estan orientats els processos d'inversió donats els canvis fonamentals experimentats en els mercats, especialment els de renda fixa?**

En primer terme, m'agradaria senyalar que el Grup inverteix majoritàriament en actua tradicionals a través d'una gestió prudent i diversificada. La gestió sempre s'ha realitzat i es realitza optimitzant la relació dels actius adquirits amb els compromisos assumits amb els clients al llarg del temps. Això ens permet tenir unes carteres adequades, malgrat l'entorn financer que estem vivint.

Concretament, la distribució de la cartera d'inversió s'ha mantingut estable al 2019, si bé, durant aquest període hem ampliat la nostra posició en tresoreria i dipòsits, així com incrementar la nostra exposició a actius immobiliaris.

En aquest sentit, l'estratègia d'inversió immobiliària del Grupo Catalana Occidente s'ha centrat en l'adquisició d'edificis d'oficines, llogats a tercers, ubicats principalment en zones *prime* de Madrid i Barcelona. El Grup no inverteix en edificis residencials ni en promoció de sòl.

Fins al setembre de 2019, els fons administrats pel Grupo Catalana Occidente van escalar fins als 14.347 milions d'euros, u 16,% respecte al tancament de l'any anterior.

### **Per a finalitzar amb l'estratègia, en l'àmbit de la solvència, quines són les principals línies de treball que esta seguint amb la finalitat d'aconseguir augmentar la solvència, entesa en tots els seus aspectes i no només l'econòmica?**

En la meva opinió, el Grupo Catalana Occidente treballa per a transmetre una imatge d'organització en creixement, solvent i innovadora, que opera en una activitat complexa i en transformació, que genera reptes i oportunitats de desenvolupament professional. I, tot això, ho fem d'acord als nostres valors, que són les persones, el compromís, l'austeritat, la visió a llarg termini, l'autocrítica i la innovació.

## **Han passat anys d'ençà que va portar la responsabilitat de Vida, Salut i Plans de Pensions a Seguros Catalana Occidente. Ha canviat molt el negoci des d'aleshores?**

Poder el més significatiu és l'escenari actual de tipus d'interès en mínims històrics a què ens enfrontem i pel qual, tot apunta, haurem de conviure amb el curt i mig termini. No obstant, és important destacar que el Grup basa el seu resultat en la gestió tècnica i prudent del negoci, més enllà del resultat financer.

## **El Grupo Catalana Occidente ha optat tradicionalment per a mantenir la gestió autònoma de les seves empreses. Com es compagina aquesta tendència amb la integració dels sistemes per a aconseguir una organització més eficient?**

En els darrers anys, el Grupo Catalana Occidente ha experimentat un creixement molt important a través d'adquisicions, en què les companyies adquirides han mantingut l'autonomia en la gestió del seu negoci. Això respon a la voluntat del Grup per a preservar el coneixement i l'experiència dels professionals, ja que un dels nostres interessos en totes les adquisicions ha estat sempre preservar el valor; entenent que el valor dels negocis està en els seus clients, en el seu canal de distribució i en el seu equip.

En aquest context, i amb la finalitat que les companyies que integren el Grup puguin treballar de manera coordinada, hem establert diferents models de gestió. Per exemple, des d'un punt de vista tècnic i de negoci, s'han posat en funcionament uns comitès on estan representades totes les àrees funcionals i on les companyies interactuen compartint experiències i criteris.

També hem implantat sistemes per a compartir recursos en algunes activitats. Per exemple, hem desenvolupat plataformes que donen servei a totes les companyies del Grup en el negoci tradicional de la informàtica, gestió de sinistres de freqüència i atenció telefònica. En definitiva, aquestes sinèrgies ens permeten optimitzar el funcionament operatiu i estar més coordinats, al mateix temps que aconseguim millorar el servei que oferim als nostres clients.

## **Com a grup empresarial que cotitza en borsa, l'1 de gener de 2022, hauran de tenir implantada la IFRS 17 i la IFRS 9. Com estan vivint e procés a la seva organització? Quin ha estat, o creu que serà, el major repte a què s'enfronti per a poder implantar el nou estàndard comptable?**

La nova norma NIIF 9 sobre instruments financers és efectiva des de l'1 de gener de 2018 per a la majoria de les entitats, però els grups d'assegurances tenen la possibilitat d'aplaçar la seva aplicació fins al 2021, any en què la nova norma NIIF 17, sobre contractes d'assegurança, entrarà en vigor.

En aquest sentit, la nova normativa comptable NIIF 17 aportarà més transparència en els estats financers de les companyies asseguradores. Per tant, és una oportunitat per a demostrar que actuem amb rigor i professionalitat.

És cert que NIIF 17 no suposa una solemne qüestió de compliment normatiu, sinó que implica importants canvis en els sistemes de IT i portarà amb si mateixa canvis en el negoci i en l'estratègia d'asseguradores, però no podem oblidar que la regulació és quelcom innat al nostre sector, forma part del nostre ADN, i garantir la nostra solvència de cara a la societat.

**El canal de distribució del seu grup està compost, bàsicament, en dues terceres parts per agents, i l'altra quarta per corredors. En un món cada vegada més bolcat en l'accessibilitat immediata dels productes a través de les xarxes, quins creu que seran els reptes futurs de la mediació? I, respecte als sistemes on-line, creu que poden tenir el mateix nivell d'implantació en assegurances que en altres sectors?**

En xifres, el Grupo Catalana Occidente compta amb una xarxa de 1.600 oficines i amb més de 18.000 mediadors. Actualment, els mediadors (agents i corredors) representen més del 90% de la facturació de Grup. El nostre compromís amb la mediació és absolut.

---

**“ El Grupo Catalana Occidente compta amb una xarxa de 1.600 oficines i amb més de 18.000 mediadors. Els mediadors (agents i corredors) representen més del 90% de la facturació. ”**

---

Com senyalava anteriorment, avui en dia el client té molta tecnologia al seu abast i és capaç d'adoptar-la de manera fàcil i ràpida. Nosaltres, com a grup assegurador, no ens podem quedar enrere en aquest procés i volem que el client pugui decidir com relacionar-se amb nosaltres pel canal que prefereixi en cada moment.

Per al mediador, tots aquests canals digitals han de ser entesos com una eina que li permeti estar més a prop dels clients i adaptar-se millor a les seves necessitats.

De cara a l'any vinent, volem seguir impulsant l'activitat dels nostres mediadors per a que creixi tant en nombre d'agents com en productivitat, oferint sempre un servei de qualitat. També volem posar especial èmfasi en la professionalització dels nostres mediadors a través de, per exemple, el reforç del nostre model de creació de xarxa d'agents al que dotarem d'un major suport econòmic, una supervisió propera i de qualitat, formació d'alt nivell, etc.

Però, a més a més, engegarem altres iniciatives destinades a seguir millorant l'experiència dels nostres clients per a què els nostres mediadors puguin oferir un servei de qualitat, la qual cosa ens permetrà posar en valor els avantatges competitius que aporta el nostre model de distribució basat en la mediació. Per exemple, estem enfocant-nos molt en la realització d'enquestes als nostres clients després de la prestació d'un servei per tal de conèixer el seu nivell de satisfacció i amb l'objectiu de millorar la seva experiència i la relació amb la companyia.

Tot això, juntament amb el llançament de nous productes i serveis adaptats a les necessitats dels clients i la renovació de l'oferta.

**Existeix la creença que els requisits de capital en el sistema bancari estan essent un desavantatge competitiu per als bancs enfront altres tipus d'entitats per a determinats serveis financers. Creu que la normativa de Solvència II també representa una càrrega per al desenvolupament del sector assegurador?**

És important recordar el paper que juga l'assegurança en el benestar de la societat. En primer lloc, l'assegurança contribueix a l'estabilitat financera perquè permet el creixement econòmic d'una societat, protegint a les empreses i famílies de les incerteses. Alhora, la legislació també busca protegir al consumidor, qüestió que, com comentava abans, està en el nostre ADN garantint la solvència de les asseguradores.

---

“L'assegurança ha cobrat més rellevància des de l'anterior crisi. Les asseguradores no van necessitar ajudes públiques i van ser capaces de créixer en resultat i millorar els marges de solvència, generant treball i complint els seus compromisos.”

---

Aquest rol fonamental de l'assegurança ha cobrat més rellevància des de l'anterior crisi econòmica, quan les asseguradores no només no van necessitar ajudes públiques, sinó que a més van ser capaces de créixer en resultat i millorar els seus marges de solvència, generant treball i complint amb tots els seus compromisos. Això significa que el model de regulació ha funcionat i està funcionant.

**Des de la seva experiència personal, a part de les capacitats analítiques que ofereix la formació actuarial, quines habilitats haurien de desenvolupar els actuaris per aconseguir posicions de lideratge en les companyies d'assegurances?**



Els líders existeixen perquè hi ha seguidors i, per tant, les persones s'adhereixen als projectes quan creuen en aquests i les seves motivacions i interessos coincideixen i quan creuen que poden aportar en aquests projectes.

Per això, considero que l'èxit del lideratge recau en generar un clima de confiança que provoqui l'adhesió al projecte. A més a més, són necessaris altres requisits com tenir un projecte ben definit, una comunicació clara i una actuació coherent.

**Per acabar, en el sector es parla dels canvis que estan arribant: el *big data*, el cotxe autònom, el proper salt en les esperances de vida, la interconnexió digital de les coses, el canvi climàtic, etc. Com es veuen aquests canvis des del seu grup?**

En el Grupo Catalana Occidente som conscients de què vivim en un període de canvis a nivell tecnològic, econòmic i social que condicionen el negoci, però també la forma de treballar en les empreses.

Actualment, la transformació digital actua com a catalitzador d'aquells canvis que comentàvem i, per tant, qualsevol empresa amb una actitud innovadora i amb visió a llarg termini ha de ser conscient d'aquest nou escenari i adaptar-s'hi. Som un grup assegurador amb més de 150 anys d'història, en els quals hem sabut adaptar-nos als canvis socials i econòmics que s'han anat esdevenint i, per això, veiem totes aquestes tendències com una oportunitat, adaptant-nos a les necessitats dels nostres clients.

De fet, ja estem treballant en algunes d'elles, com el cotxe connectat, per exemple. En el nostre afany per a augmentar la seguretat i la protecció a la carretera, Seguros Catalana Occidente ha llançat un servei de Connected Safety Car. Entre les seves prestacions cobra especial rellevància el sistema de trucada automàtica al servei d'emergències (eCall) quan el vehicle pateix una col·lisió. Aquest sistema pot reduir de manera significativa el temps de resposta dels serveis d'emergència, gràcies a què els facilita la localització exacta on s'ha produït l'accident, així com informació addicional sobre aquest.

També volem incrementar la protecció dels nostres clients davant de situacions atmosfèriques adverses i, per aquest motiu, Seguros Catalana Occidente ha posat en marxa un nou servei gratuït d'alertes meteorològiques per als clients que tinguin contractada una assegurança de llar en la seva primera residència. L'objectiu d'aquest nou servei és avisar i informar als clients quan es preveu un esdeveniment meteorològic important (alerta taronja) o extrem (alerta vermella) en la localitat on tenen assegurada la seva llar.


D'aquesta manera, el client rep un correu electrònic amb els detalls de l'alerta meteorològica, del lloc on es preveu el fenomen, el nivell d'alerta, el percentatge de probabilitat que es produeixi i les dates d'inici i final del mateix. En aquesta documentació també s'inclouen les principals recomanacions que, habitualment, Protecció Civil trasllada als ciutadans davant d'aquests fenòmens, per la qual cosa, amb tota aquesta informació, els clients de l'asseguradora podran disminuir, en la mesura que sigui possible, els riscos i evitar el perill.

A més, estem recolzant iniciatives que busquen impulsar la innovació i la digitalització dins del sector assegurador, però sense deixar de banda la solvència i rigor que sempre ens ha caracteritzat. Per exemple, hem firmat un conveni de col·laboració amb Barcelona Health Hub, la primera associació tecnològica de la ciutat que uneix centres d'innovació en salut digital. L'acord busca impulsar la innovació en la branca de la sanitat a través del desenvolupament conjunt de diferents activitats d'investigació; col·laboració amb startups i formació. També hem recolzat una trobada amb The Valley, destinada a donar a conèixer les noves tendències tecnològiques del sector de la salut.

A més, estem recolzant iniciatives que busquen impulsar la innovació i la digitalització dins del sector assegurador, però sense deixar de banda la solvència i rigor que sempre ens ha caracteritzat. Per exemple, hem firmat un conveni de col·laboració amb Barcelona Health Hub, la primera associació tecnològica de la ciutat que uneix centres d'innovació en salut digital. L'acord busca impulsar la innovació en la branca de la sanitat a través del desenvolupament conjunt de diferents activitats d'investigació; col·laboració amb startups i formació. També hem recolzat una trobada amb The Valley, destinada a donar a conèixer les noves tendències tecnològiques del sector de la salut.

---

[↶ Tornar al sumari](#)

A graphic celebrating SCOR's 50th anniversary. It features a background of flowing, wavy lines in shades of teal, blue, and purple. Overlaid on this is the text 'Desde 1970, gracias a la combinación de Arte & Ciencia, SCOR ayuda a sus clientes a navegar por un universo de riesgos en constante cambio, ampliando las fronteras del Seguro y ayudando al bienestar y resiliencia de la sociedad.' Below the text is the SCOR logo, which includes '50 Años' and 'The Art & Science of Risk'. To the right of the logo is the website 'www.scor.com' and a row of social media icons for LinkedIn, Twitter, Instagram, Facebook, and YouTube.

Desde 1970, gracias a la combinación de Arte & Ciencia, SCOR ayuda a sus clientes a navegar por un universo de riesgos en constante cambio, ampliando las fronteras del Seguro y ayudando al bienestar y resiliencia de la sociedad.

50 Años  
**SCOR**  
The Art & Science of Risk

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





# entrevista

**Antonio Ferreiro**  
Canadà

*Antonio Ferreiro Cánovas és membre titular del Col·legi d'Actuaris de Catalunya des de l'any 2002.*

*Ha viscut a Alemanya durant 12 anys, a la Índia durant 3 anys i des del setembre del 2015 resideix a Canadà amb la seva família.*

*Al llarg de la seva carrera professional ha treballat a diferents països, com el Regne Unit, Països Baixos, França, Alemanya, Índia i Canadà. I ha conduït projectes en països com Austràlia, Xile, Turquia i Singapur. Actualment treballa per a Deloitte Canadà como Sènior Manager dins de l'àrea d'assegurances i actuarial.*

## **Quins són els trets diferencials de la percepció que té la Societat respecte als actuaris en els tres països on has estat, respecte a la percepció a Espanya?**

En els països de parla germànica, la percepció de l'actuari és d'un professional molt ben preparat i en possessió d'una base matemàtica i estadística molt forta. La carrera d'actuari no existeix com a tal a la universitat. En aquests països és l'associació actuarial local (com per exemple la *Deutsche Aktuarsvereinigung*, o DAV, a Alemanya) la que s'encarrega de formar actuaris. En general, jo diria que és una professió bastant ben remunerada, però amb limitacions, si s'aspira a posicions de *management* general.

---

“És als països i mercats anglosaxons on existeixen els estàndards de formació i associació més alts per als actuaris. La major diferència amb els actuaris europeus és que en aquests països l'actuari està molt pròxim al negoci i és més pragmàtic.”

---

En els països anglosaxons, Regne Unit, USA, Canadà, Sud Àfrica, Austràlia, entre d'altres, la professió de l'actuari és coneguda i respectada dins la Societat. Sota el meu perer, són aquests mercats on existeixen els estàndards de formació i associació més alts per als actuaris al món. Jo diria que la major diferència amb els actuaris europeus és que en aquests països l'actuari està molt pròxim al negoci i és més pragmàtic, en la mesura del possible.

Índia mereix una menció especial. És un dels països amb un major creixement a nivell mundial, globalment i també a nivell assegurador. És una economia emergent on la figura de l'actuari sobre tot de no-vida, és relativament nova i poc coneguda per la Societat. El repte, sens dubte, rau en què és un país bastant tancat i reticent a importar talent de forma permanent.

## **On t'has sentit millor acollit i per què?**

Cadascuna de les meves etapes ha estat bastant diferent i ha arribat en moments on la meva situació personal també era diferent. En general, jo diria que l'acollida a un nou país és difícil els primers dos anys, però després tot és més senzill.

Responent a la pregunta, jo crec que em quedaria amb Alemanya i Canadà a la vegada. A Alemanya hi vaig marxar becat per la Generalitat de Catalunya, amb 22 anys, per finalitzar els meus estudis.

Quan em vaig unir al grup Munich RE, a la seva central mundial a Munich, l'any 2005, després d'haver treballat per tot Europa, vaig creure que havia trobat el meu lloc en el món per sempre. Però encara hi havia sorpreses al meu camí! Índia fou una experiència molt intensa i a Canadà les coses em van bé.

## **Quins són les diferències de formació entre els actuaris catalans i els que treballen en aquests altres països?**



La major diferència és que la formació en els països esmentats es fonamenta en passar una sèrie d'exàmens professionals (entre 7 i 10, en general) després de la carrera, que sol ser matemàtiques o estadística. L'excepció seria Canadà, on la carrera de ciències actuarials sí existeix, és molt coneguda i proporciona la base abans dels exàmens professionals.

En general, convertir-se en un *Fellow* és un procés que comporta un sacrifici important durant uns anys, en els quals l'actuari treballa i estudia (això sí, amb suport i *sponsoring* de les empreses). L'altra gran diferència és que hi ha una gran distinció entre els actuaris de vida, no-vida i de pensions.

Existeixen dos aspectes que m'agradaria mencionar per animar als nostres professionals. Solvència II, i en aquests moments IFRS 17, han canviat les regles del joc. En la meva opinió, l'actuari espanyol no té res a envejar a nivell tècnic dels seus referents europeus o d'altres parts del món. Per a competir fora de casa, sens dubte, cal dominar l'anglès a nivell natiu i conèixer la normativa legal de cada país, el que permet a un actuari exercir la professió.

---

“ L'actuari espanyol no té res a envejar a nivell tècnic dels seus referents europeus o d'altres parts del món. ”

---

## Com va ser la teva integració laboral en països tan diferents?

Diferent però, en general, comporta temps. A Alemanya fou progressiva. Els temes que portava a Munich RE eren mundials i no tenien a veure tant amb el mercat alemany. La integració a l'empresa fou important. Vaig tenir sort d'assistir a molts seminaris, tant interns com externs, la qual cosa facilita la construcció de la teva xarxa de contactes.

A l'Índia vaig arribar amb una posició directiva a una de les *joint ventures* del grup Munich, la qual cosa va facilitar certs aspectes. Però la integració amb la cultura corporativa a Mumbai, el mercat assegurador en general i la relació amb el regulador em van requerir molta flexibilitat i adaptar-me a una manera diferent de fer les coses.

La integració a Canadà fou dura el primer any, però tingué el suport dins la meva firma i de fora. Arribar a un nou continent, ciutat, mercat assegurador, etc. Requereix prendre's les coses amb calma. Un altre aspecte a considerar fou la transició de la indústria asseguradora a la consultoria. Ara m'encanta la feina que faig.

Poder el que comparteixen és que, per a mi, en totes les experiències, situar-me en un nou entorn ha suposat sempre un nou repte que m'ha fascinat.

## Vas haver de col·legiar-te de forma obligatòria per a exercir la professió en aquests països?

Jo sóc membre del Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) des de 2002, de l'associació Alemanya (DAV) des de 2007 i de l'Institut d'Actuaris Espanyols (IAE) des de 2016. A Canadà sóc afiliat al Canadian Institute of Actuaries (CIA) des de l'any 2016, on bàsicament tinc les mateixes obligacions que els altres membres, tot i que encara no estic col·legiat.

L'únic país on vaig haver de col·legiar-me obligatòriament per a exercir fou a l'Índia. El Regulador aprovà el meu mandat a petició del grup Munich RE, i això em va permetre firmar tots els informes i altres que anaven al



Regulador. L'anècdota fou que, quan ell Regulador examinà els meus documents, em van demanar 10 anys de post qualificació com a *Fellow* dins d'una associació que fos membre de la International Actuarial Association (IAA). En el meu cas, aquest requisit el complia el meu col·legiat amb el Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC)!!.

Aquí deixo unes paraules de gratitud a alguns dels meus professors de la Universitat de Barcelona (UB), com Mercedes Ayuso, Montserrat Guillen, Antonio Alegre o Diego Velero, que ens van explicar repetidament la importància de col·legiar-nos. En el meu cas, recordo haver assumit el meus costos de col·legiació abans de tenir un telèfon mòbil.

## **Com està organitzada la formació continuada (CPD) per als actuaris en aquests països? I, sota la teva opinió, quin és el país més avançat en aquest aspecte?**

A Alemanya, la formació continuada es començà a debatre al voltant del 2009 i es formalitzà com a obligatòria a l'any 2011.

A Canadà, la formació continuada existeix des de fa bastants anys. A l'Índia encara no existia quan jo hi vaig treballar. Tant a Alemanya com a Canadà, la formació continuada és obligatòria per a romandre col·legiat a llarg termini. La seva rellevància és molt reconeguda pel mercat, tant per les empreses, que han d'enviar els seus actuaris a activitats de formació, com per als actuaris, que exigeixen formació a les seves empreses.

Em consta que el Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) ha posat en marxa el seu programa CPD l'any 2019, en un format molt semblant a l'existent en altres institucions germanes. Estic convençut que, dins d'un parell d'anys, podrem parlar del seu èxit entre membres del Col·legi.

## **Quant de temps i quin tipus d'activitats has realitzat a cada país?**

Vaig començar la meua trajectòria professional a GE Capital, mitjançant un programa de *trainee* de dos anys. A principis del segle XXI, General Electric (GE) era la companyia més gran del món a nivell de capitalització, nombre de treballadors, vendes, etc. Tenien uns programes de formació increïbles. Entre un dels seus negocis, tenien la quarta reasseguradora mundial, ERC Frankona, que era on jo volia treballar. Després de 4 rotacions en 4 països europeus i en quatre negocis, dos d'ells en assegurances, vaig acabar el meu programa a Londres i vaig entrar a treballar amb Genworth Financial, que fou la *spin-off* del negoci d'assegurança directa. ERC Frankona es vengué a Swiss Re i, en aquest moment, vaig decidir que volia treballar en una gran reasseguradora.

A l'Agost de 2005 vaig entrar a Munich RE i vaig estar en el grup fins l'Agost de 2015. Vaig tenir tres posicions: la primera fou com a actuari en el departament de retrocessió global (l'assegurança de la reassegurança). Allà es comprava la protecció per al grup Munich RE contra riscos catastròfics. Van ser anys molt importants dins el sector, ja que va arribar l'Huracà Katrina l'any 2005, que provocà danys per EUR 2 Bilions en sinistres al grup, dels quals al voltant de EUR 500 Milions, es van recuperar gràcies a la cobertura de retrocessió.

Entre 2007 i 2012, vaig treballar com a subscriptor de reassegurança retrospectiu. Bàsicament, es tractava de la compra de carteres de reserves a nivell global. Grans carteres que surten al mercat per diferents motius i que les grans reasseguradores volen comprar. Els nostres competidors eren Berkshire Hathaway, Swiss Re, ENSTAR, SCOR, etc. Tant a la meua primera feina, com dins aquesta posició, tenia molt contracte amb mercats, brokers i viatjava bastant. Una transacció que recordo en particular fou a Sydney, Austràlia, on s'analitzà una cartera de 2 bilions en reserves i on vaig haver de fer-hi la *due diligence*.



La meua última etapa amb el grup fou des de mitjans del 2012 fins el 2014, quan se'm va presentar la oportunitat d'anar a treballar a l'Índia com a *Chief Atuary* en una de les *Joint Ventures* del grup. Allà, em vaig encarregar de dirigir tots els temes actuuarials, implementacions de sistemes, sofisticació del *pricing*, llançament de productes i molts altres temes. Vaig portar un equip de 15 actuuaris i vaig formar part de diferents comitès executius.

Actualment, i des de l'any 2015, ocupo la posició de Senior Manager, responsable de no-vida, a Deloitte Canadà. Hi ha dues activitats que ocupen la majoria del meu temps: en primer lloc, dirigir el suport de l'activitat d'auditoria que realitzem a companyies d'assegurances a principis de cada any. En segon lloc, el desenvolupament del negoci de no-vida i l'execució de projectes dins l'àmbit assegurador i actuarial.

### **Quins aspectes destacades de la teua experiència personal i professional?**

Quina pregunta més difícil! Crec que a nivell professional ja ho he explicat anteriorment. A nivell personal, poder destacar que sóc molt treballador, disciplinat, curiós i persistent.

### **Dels tres països on has estat, en quin d'ells et va resultar més difícil l'accés al mercat laboral?**

Jo crec que a Canadà, per dos motius: el primer, es que aquí vaig buscar feina sense *sponsor*, quelcom que vaig tenir en el passat. El segon motiu és que les polítiques d'immigració són dures i, en general, penalitzen l'edat. Vaig estar al voltant d'un any i mig entrant i sortint del país, coneixent a gent, fent entrevistes, informant-me de temes d'immigració, etc. Durant aquestes visites estava amb la meua actual dona, qui vaig conèixer a Mumbai quan ella visitava la seva família.



Sempre comento que vuit de deu persones amb qui em vaig entrevistar per temes laborals deien que no tenia experiència en el mercat Nord Americà, i que per això no em podien contractar. Dos de deu van trobar el meu perfil interessant i vam començar a explorar la manera de portar-me al país. Al final, va ser Deloitte qui ho va fer i vam trigar 6 mesos.

### **Quin és el motiu que fa que un actuari vagi a treballar a un país tan allunyat geogràfica i culturalment com la Índia?**

Va ser per tres motius: el primer és que, a principis de 2011 vaig acabar la meva *Executive MBA*, una formació directa que sempre havia somiat en realitzar. Durant els 2 anys que durà el programa, vam tenir mòduls globals a Nova York, Shanghai, Singapur i Oslo. Fou una experiència que em preparà per a aspirar a posicions directives a qualsevol part del món, així que per què no a l'Índia?

El segon motiu es que em vaig preguntar: Antonio, a veure, si no t'atreveixes a anar a l'Índia ara, poder te'n penedeixis dins de 10 anys? I la resposta fou un clar SÍ. Així que vaig tancar la meva vida a Munich i em vaig mudar a Mumbai. La meva visió era que en el futur la influència d'Índia en el món seria molt significativa i que jo volia aprendre directament d'ells. El cap del meu cap és d'origen indi.

El tercer motiu fou l'oportunitat que se'm va oferir dins la meva empresa. Aquell aleshores, i després de completar la meva EMBA, jo feia broma que m'aniria a la lluna si tenia sentit professional per a mi. Fou un avenç important o de tots els nivells, també financer. Ara, mirant enrere sembla fàcil, però fou una de les decisions més difícils de la meva vida. L'altra fou venir a Canadà.

## Quina és la diferència a Canadà entre els actuaris full membre i els que no ho són? Quins requisits han de complir-se per a mantenir-se en aquesta categoria?

A Canadà, la professió actuarial la regula el *Canadian Institute of Actuaries* (CIA). Bàsicament, hi ha tres nivells: el full member, o Fellow, que porta les sigles FCIA. L'associat, o Associate, que porta les sigles ACIA i l'afiliat, o Affiliate.

El Fellow ha completat tots els exàmens (que són 9) i autoritza al portador a firmar balanços, notes tècniques, canvis de tarifes, informes de solvència, etc. davant el Regulador. L'Associate, per contra, ha completat 6 dels 9 exàmens i no està autoritzat a firmar aquests documents. Un cop s'és FCIA o ACIA, el requisit principal és mantenir el CPD al dia i el no rebre cap mesura disciplinària del CIA.

L'Afiliat és bàsicament un Fellow d'una altra institució que treballa a Canadà, com és el meu cas. En aquests moments, compleixo requisits que me reconeixien com ACIA.

## Sabem que has obtingut l'acreditació CERA. On has fer la formació? Quina é la valoració de l'acreditació CERA en els mercats on has estat?

Efectivament, dispo de l'acreditació CERA des de fa poc temps. Vaig començar la meva formació l'any 2012 des de l'Índia. El motiu fou que, aleshores, s'estava introduint Solvència II a Europa. El meu mandat per l'Índia era originalment de 5 anys, així que no volia perdre el tren.

El CERA s'introduí abans en el DAV, d'on en sóc full member. Quan van començar a oferir-lo als col·legiats estava cursant el meu EMBA, així que em vaig haver d'esperar. L'any 2012, la European Actuarial Academy (EAA) començà a oferir la formació en anglès. Jo vaig formar part del primer grup d'actuaris europeus que van fer els 6 mòduls que existien aleshores (ara en són 4). El primer seminari es dugué a terme a Colònia (Alemanya) i érem uns 15 actuaris de països de l'est d'Europa, daneses, actuaris que com jo treballàvem lluny d'Europa, etc.

## Quins consells donaries als actuaris joves que poder pensin en seguir els teus passos a l'estranger?

Primer, que es posin metes altes ara, ja que quan un es fa gran, és més difícil fer-ho.

---

“La situació per a treballar a Europa mai ha estat més favorable: existeix una legislació comuna, existeix un acord de reconeixement mutu i existeix un Core Syllabus comú.”

---

Per a treballar a Europa, la situació mai ha estat més favorable que actualment: existeix una legislació comuna, Solvència II, que regula el mercat. Existeix un acord de reconeixement mutu (Mutual Recognition Agreement) que reconeix a un actuari en un altre país com a full member. I, finalment, existeix un Core Syllabus comú a Europa, que és obligatori en les universitats que ensenyen ciències actuàries.

En altres paraules, els actuaris a Europa parlen el mateix idioma tècnic. Ara bé, com he esmentat abans, això no és suficient: cal dominar idiomes i, sobre tot, l'anglès.

Finalment, dos suggeriments per a treballar a l'estranger: la primera, fer un any d'intercanvi en una altra universitat fora d'Espanya. Un cop en el país, és més fàcil buscar feina, fer pràctiques, etc., en aquell mercat.

Una altra possibilitat és la de treballar en una multinacional a Espanya i ser transferit a centrals, a un altre país. A Espanya hi ha sucursals de grans grups asseguradors, reasseguradors, brokers, etc. que busquen talent per a les seves seves centrals.

## Quina relació mantens amb el Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) des de tan lluny?

Recordo clarament l'estiu de l'any 2002, quan vaig anar un dia al CAC i em vaig col·legiar. Em van donar un segell professional que encara conservo i que he utilitzat en algunes ocasions.

Tinc una relació estupenda amb el CAC, i de fet, s'ha intensificat en els darrers anys. Aprofito gairebé totes les ocasions quan estic a BCN per a visitar el Col·legi i parlar-los de les meves idees i experiències. En un parell d'ocasions m'ha rebut la Junta de Govern, el que fou tot un honor per a mi.

El CAC ha fet i està fent un treball excel·lent, tant en formació, en modernització de la professió i a nivell internacional. Em sento molt orgullós de ser membre del CAC i sempre respondré a qualsevol petició que em facin.

[Tornar al sumari](#)

 **GUY CARPENTER**

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



**LOOKS AHEAD**

**LET'S MAKE IT HAPPEN.**  
**ESPECIALISTA EN GESTIÓN**  
**DE RIESGOS Y REASEGURO.**

Avinguda Diagonal, 545 Planta 4 • 08029 Barcelona • +34 93 328 6921  
Paseo de la Castellana, 216 • 28046 Madrid • +34 91 344 7990

*Partnering for impact<sup>SM</sup>*  
Guy Carpenter is one of the Marsh & McLennan Companies,  
together with Marsh, Mercer, and Oliver Wyman.

 **MARSH & MCLENNAN**  
**COMPANIES**

## Activitats en matèria de formació de l'any 2019

A l'any 2019, el CAC ha organitzat 22 activitats de formació (cursos, seminaris i conferències) de matèries variades, en les que han participat 516 persones, amb un total de 3.105 hores de formació impartides.

### 1. Canvi de cicle en l'economia mundial. On són els riscos? Perspectives per als mercats.

📅 17 de gener de 2019.

Sr. David Cano (AFI).

A la conferència, David Cano va parlar de la situació dels mercats financers, molt influenciats per la gran volatilitat, que va afectar la rendibilitat de la pràctica totalitat dels actius a l'any 2018. Va destacar que, encara que els fonaments de l'economia mundial són sòlids, els mercats van reaccionar amb força davant de determinats riscos "polítics": guerra comercial USA-Xina, polítiques proteccionistes, Brexit, situació política a Itàlia, crisi Síria, entre d'altres.



Pel que fa a la situació econòmica europea, va destacar que el creixement del PIB continua sent moderat, tot i que en un entorn d'inflació baix. De l'economia espanyola, va comentar que segueix creixent per sobre de la mitjana dels països europeus, tot i que sens dubte es veurà afectada per un entorn menys favorable.

Segons el seu parer, els tipus d'interès seguiran sent baixos, encara que amb una molt lleugera tendència a l'alça, depenent de l'evolució de l'activitat econòmica, de manera que per aconseguir rendibilitats que superin la inflació, que segueix molt controlada, els inversors hauran de seguir prenent riscos, fonamentalment en renda variable, assumint la volatilitat que això comporta.

Van assistir a la conferència 56 persones.

## 2. CERA Mòdul A: Foundations and quantitative methods of ERM.

📅 18, 19, 20 i 21 de febrer de 2019.

European Actuarial Academy.

El seminari forma part de la formació necessària per a l'acreditació CERA (Chartered Enterprise Risk Actuary), que consta de 4 mòduls (A, B, C i D), amb els seus exàmens respectius.



En una primera part, el seminari va ajudar als actuaris a ampliar els seus coneixements sobre la modelització actuarial i financera quantitativa moderna, que formen part essencial del programa de estudis CERA.

A la segona part del seminari va tractar l'ERM (Enterprise Risk Management) des d'un punt de vista més qualitatiu. Això va permetre als participants entendre i gestionar l'univers de riscos, inclosos riscos no quantificables i altres pels quals les empreses tradicionalment no assignen capital, i que gestionen d'una altra manera.

Van assistir al curs un total de 5 persones membres del CAC.

## 3. La digitalització en les entitats asseguradores.

📅 26 de febrer de 2019.

Sr. Josep Lluís Ferré (Allianz).

Josep Lluís Ferré va parlar de la transformació digital a les entitats asseguradores, que exigeix un nou diàleg amb el Client, adaptar la proposta a la Mediació, capacitar els col·laboradors de les entitats, l'impuls de l'eficiència i de la productivitat, considerant la dada com la base de la innovació.



Va comentar que el diàleg amb el Client ha d'estar basat en els diferents canals i mecanismes que la tecnologia ofereix (webs, tablets, mòbils, etc.). El Client demana una resposta ràpida i de qualitat, amb accés multicanal i demandant senzillesa i solució immediata als seus problemes. Això suposa també un repte per a les entitats que han d'adaptar les seves oficines i serveis a les demandes del nou mediador, i per als treballadors de les entitats asseguradores, doncs s'exigeix formació en aquestes noves tecnologies.

Abans de la conferència es va presentar la revista del CAC del primer semestre del 2019.

Van assistir a la conferència 42 persones.

#### 4. Fiscalitat de la previsió social empresarial.

📅 12, 13 i 14 de març de 2019.

Sr. Ignasi Calvet (Garrigues).

En el curs, de 3 dies de durada i 4,5 hores, Ignasi Calvet va abordar amb profunditat el complex tractament fiscal aplicable a la previsió social empresarial, concretament, i entre d'altres:



- La instrumentació de compromisos per pensions mitjançant plans de pensions, plans de previsió social empresarial o assegurances col·lectives de vida.
- La utilització com a fórmula de retribució de directius o administradors.
- El finançament de formes de prejubilació o de reestructuració de plantilles.

Van assistir al curs 28 persones.

## 5. Cursos R: Introducció a R.

📅 13, 14 i 15 de març de 2019.

Sr. Francesc Vallvé.

En aquest primer curs introductori es van veure tots els conceptes teòrics i pràctics per a la programació en R, que obren el camí per a posteriorment realitzar qualsevol aspecte més concret o avançat. Es van tractar els aspectes bàsics mínims per entendre el llenguatge.

L'aprenentatge es basa en la programació formal del llenguatge R perquè, un cop acabat el curs, l'alumne sàpiga què està fent en tot moment, pugui tractar codis, depurar errors i millorar programes.



També es van veure plataformes i entorns de desenvolupament essencials per treballar en un equip de programació.

Amb la base dels coneixements adquirits en aquest curs l'alumne podrà evolucionar i aplicar-los a les seves pròpies necessitats, tant en àrees d'assegurances de vida com d'assegurances no vida, funció actuarial, pricing, Solvència II i àrees de màrqueting, entre d'altres.

Van assistir al curs 11 persones.

## 6. La valoració de les indemnitzacions en els accidents de trànsit.

📅 11 d'abril de 2019.

Sr. José Pérez Tirado (Tirado advocats), Sra. Olga Torrente (Gabinete Torrente) i Sr. Angel Maya (Allianz).

A la Jornada es va analitzar la metodologia de càlcul de les indemnitzacions per lucre cessant i dany emergent del nou Barem d'Automòbils, d'acord amb les bases tècniques actuàries que el suporten. Es va parlar dels diferents casos en què, al marge del barem, la Llei permet dur a terme una valoració actuarial específica, aquests són els casos en què les pensions públiques reconegudes als perjudicats difereixin de les estimades en les bases tècniques del barem.

El Sr. Pérez Tirado, va comentar les diferents “finestres a la llei” que permeten reclamar indemnitzacions sensiblement diferents a les que estipula el Barem, aportant una valoració actuarial que ho justifiqui.

La Sra. Torrente va exposar els aspectes fonamentals de la metodologia actuarial que suporta el Barem i va exposar diferents casos pràctics en els quals les quantitats aconseguides pels perjudicats van ser molt superiors a les que contemplava el Barem.



Finalment, el Sr. Maya, va parlar de l'experiència de l'aplicació del Barem a la companyia d'assegurances Allianz. Va comentar que l'aplicació del barem ha estat molt positiu per a les víctimes d'accidents d'automòbils, que ha millorat la professionalització del sector i que es tracta d'un dels sistemes més avançats d'Europa.

Van assistir a la Jornada 33 persones.

## 7. Cursos R: Tractament de dades i base de dades.

📅 25 i 26 d'abril de 2019.

Sr. Francesc Vallvé.

En aquesta segona part dels cursos de R s'han tractat les dades i les bases de dades.

El tractament de les dades és necessari per a la realització de qualsevol procés basat en dades, tant per desenvolupar un model estadístic com per realitzar un quadre de comandament, per exemple. Les dades s'han de tractar, consultar, modificar i emmagatzemar.

És en aquest àmbit on entren en joc les bases de dades, que són àmpliament utilitzades en les companyies asseguradores, per la qual cosa s'ha d'aprendre a consultar-les i a crear noves bases amb noves dades que aportin eficiència, i aquest segon curs va servir per això.

Van assistir al curs 10 persones.

## 8. Fonaments de Solvència II.

📅 14 i 15 de maig de 2019.

Sra. Anna Labayen (Area XXI), Sr. Jordi Payés (Serfiex), Sra. Judith Pujol (Kpmg) i Sr. Emilio Vicente (MGS).

El curs respon a una petició expressa de les entitats asseguradores, interessades en que els seus joves professionals “no actuaris” rebin una formació tècnica en els aspectes fonamentals de Solvència II, que els permeti assumir els coneixements necessaris per a l'exercici de les seves funcions (finances, comptabilitat, auditoria, control de gestió, etc.) amb més rapidesa i consistència.



En el curs, de 16 hores, es van analitzar els fonaments de Solvència II i de la gestió de riscos, les metodologies per a la quantificació dels requeriments de capital, el càlcul de les provisions tècniques sota criteris de Solvència II, els requeriments en matèria de sistema de govern de les entitats asseguradores, la gestió de l'ORSA, la funció actuarial, l'auditoria interna i els requeriments d'informació externa (QRT'S, SCFR, etc.), entre altres.

Van assistir al curs 6 persones.

## 9. Aplicacions pràctiques de la NIIF 17.

📅 21 i 22 de maig de 2019.

Sr. Diego Nieto i Sr. Miguel Ángel Merino (Mazars), Sr. Albert de Paz i Sr. Juan Jesús Marín (Management Solutions).

En el curs, de 16 hores de durada i que es va dur a terme a la seu de MGS, es van abordar els aspectes fonamentals dels nous estàndards comptables NIIF 17 per a la valoració dels contractes d'assegurances, que es preveu entraran en vigor l'any 2022, amb importants impactes en diferents àmbits de les entitats asseguradores:

- En la gestió de les dades, ja que els nous principis implicaran una major granularitat de càlcul, que exigirà un major control i govern de la qualitat de dades.
- En la tecnologia, ja que els repositoris i motors de càlcul han de ser adaptats, incorporant components per a nous càlculs i requeriments.
- En el negoci, ja que la gestió del negoci es veurà impactada en la mesura que es relaciona amb les provisions tècniques.
- En el govern corporatiu i processos, ja que la comptabilitat actual haurà de ser revisada i adaptada a la nova normativa.



El curs va ser impartit per Diego Nieto i Miguel Ángel Merino (Mazars) i per Albert De Paz i Juan Jesús Marín (Management Solutions). Va ser coordinat per Emilio Vicente (MGS Assegurances). Tots ells professionals amb una dilatada experiència professional i docent.

Van assistir a la Jornada 22 persones.

## 10. Provisió d'assegurances de vida: metodologies de càlcul.

📅 3 de juny de 2019.

Sr. Piero Bacigalupo (Milliman).

A la Jornada es va abordar en profunditat les diferents metodologies utilitzades per les entitats asseguradores per a la valoració de les provisions d'assegurances de vida: la provisió tècnica, la provisió comptable i la provisió “best estimate”, utilitzada per al càlcul del balanç econòmic en l'entorn de Solvència II.

Adicionalment, les entitats asseguradores aborden els efectes de la norma comptable IRFS17, que entrarà en vigor l'any 2022 i que incorpora canvis substancials en la comptabilització de les provisions de les assegurances.

Les diferents metodologies tenen impactes molt importants en el càlcul de les provisions de les assegurances de vida, que en el nostre mercat s'aproximen als 200.000 milions d'euros, cosa que afecta a la seva vegada al balanç, patrimoni i als resultats de les entitats asseguradores.



El curs va ser impartit per Piero Bacigalupo, actuari per la Universitat Carlos III de Madrid i Mànager de l'oficina de Milliman a Madrid.

Van assistir a la Jornada 23 persones.

## 11. Cursos R: Gràfics.

📅 6 i 7 de juny de 2019.

Sr. Francesc Vallvé.

R es caracteritza per la seva potència de visualització. Es poden utilitzar diferents llibreries per crear els gràfics que millor representin les nostres dades i crear informes o quadres de comandament que aportin informació. Els gràfics requereixen d'una sintaxi pròpia que s'ha de conèixer per crear gràfics amb agilitat.



En aquest tercer curs es van tractar els següents conceptes:

- Repàs de coneixements
- Gràfics base de R
- Ggplot2
- Gràfics dinàmics

Van assistir al curs un total de 9 persones.

## 12. Gestió d'actius i passius (ALM) en entitats asseguradores.

📅 19 de juny de 2019.

Sr. Rafael García, Sr. Jordi Payés i Sr. Enrique Abuín (Serfiex).

Les entitats asseguradores de vida garanteixen tipus d'interès a llarg termini en les seves pòlisses, per exemple en les rendes vitalícies. Per a això, prèviament han de dur a terme inversions a tipus d'interès superiors i terminis similars als compromisos, per reduir els seus riscos.

La gestió ALM permet minimitzar els riscos derivats de les variacions dels tipus d'interès, que afecten el valor dels passius (assegurances) i al valor dels actius (inversions afectes).



A conseqüència de l'entorn de baixos tipus d'interès en el qual ens trobem des de fa molts anys, una de les principals preocupacions de les entitats asseguradores és la de dur a terme una adequada gestió dels seus actius i passius (ALM), que permeti minimitzar l'impacte en les seves provisions i fons propis derivats del descompte de fluxos d'ingressos (primes i rendiments de les inversions) i despeses (prestacions i despeses), previstos en les seves assegurances sota els criteris de Solvència II i de la futura normativa comptable IFRS 17.

Van assistir a la Jornada un total de 8 persones.

## 13. La protecció de dades en les entitats asseguradores.

📅 27 de juny de 2019.

Sr. Albert Agustinoy i Sr. Jorge Monclús (Cuatrecasas).

El nou Reglament de Protecció de Dades (RGPD), en vigor des de maig de 2018, i la Llei Orgànica 3/2018, de 5 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal i garantia de drets digitals, defineixen el nou marc en el que les entitats asseguradores han de complir en l'àmbit de la privacitat de les dades.

Les entitats treballen en l'aplicació de la nova normativa, la qual cosa ha obligat a la revisió dels seus procediments i documentació per a la recollida i el tractament de les dades, cada vegada més complexos per la creixent importància dels canals digitals, que diversifiquen l'origen de la informació i dificulten el seu control.

En la conferència es van analitzar els criteris de les autoritats comunitàries i nacionals respecte el nou marc regulador. També es va posar de manifest que la informació i les dades són els principals actius de les entitats asseguradores, per la qual cosa han de parar molta atenció al seu tractament i protecció.

Es va parlar de l'especial risc que suposa per a les entitats el tractament de dades de salut dels assegurats, especialment protegides.



Finalment, van comentar que un dels principals actius d'una entitat asseguradora és la seva Reputació, i que una inadequada gestió de les dades pot atemptar contra ella i comprometre el futur de l'entitat, en cas de fallida de la confiança dels seus assegurats.

Van assistir a la conferència un total de 31 persones.

## 14. Programació en Visual Basic i Macros en Excel.

📅 1, 2, 3 i 4 de juliol de 2019.

Sr. Emilio Vicente i Sr. Jordi Morató.

Visual Basic (VBA), és un dels llenguatges de programació més utilitzats pels actuaris, permet la creació de macros per automatitzar determinats processos, augmentant la productivitat.



L'objectiu del curs va ser el d'oferir els coneixements necessaris de VBA per a dur a terme mitjançant programació tots els tipus de càlculs financers, estadístics i actuaries, utilitzant l'accés a bases de dades externes, com SQL Server o Acces.

Van assistir al curs un total d'11 persones.

## 15. Cursos R: Models Predictius.

 19 i 20 de setembre de 2019.

Sr. Francesc Vallvé.

La creació de models predictius es necessari en molts àmbits de les companyies asseguradores. Tant en vida como en no vida els models predictius són molt útils. En aquest curs es va fer una introducció pràctica a alguns dels models predictius més utilitzats en vida, no vida o en risc de crèdit, subscripció, etc.

Entre altres, es van tractar els següents conceptes:

- Repàs de coneixements.
- Regressió lineal simple.
- Regressió lineal múltiple.
- Models lineals generalitzats.
- Arbres de decisió.

Van Assistir al curs un total de 11 persones.

## 16. Professionalisme.

 26 de setembre de 2020.

Sr. Emilio Vicente (MGS Seguros).

En el curs d'accés al Registre d'Actuaris Internacionals del Col·legi d'Actuaris de Catalunya es van tractar aquests quatre punts: Normes de conducta i disciplina, estàndards professionals, professionalisme i ètica empresarial i professionalisme en la pràctica asseguradora.

Van assistir 6 persones.

## 17. El futur de l'assegurança individual.

📅 30 de setembre de 2019.

Sr. Vicente Cancio (Zurich Seguros).

El Sr. Vicente Cancio va parlar del futur de l'assegurança individual, que estarà condicionada per diferents factors, entre els que va destacar la incidència de les noves tecnologies sobre assegurats i mediadors, i de la necessitat de les entitats asseguradores d'adaptar-se a elles, havent d'abordar inversions, tot i que d'entrada puguin semblar poc rentables.



Va comentar que els assegurats demandaran major protecció, potser sobre riscos que ara ens semblen remots. Va comentar la necessitat de les asseguradores d'integrar diferents cultures en les seves organitzacions. Va destacar l'important paper dels actuaris en les entitats asseguradores, aportant rigor, solidesa intel·lectual i seguretat en les passes a donar.

Finalment va comentar que les asseguradores han d'avançar en l'apartat de conciliació, paritat i responsabilitat social corporativa.

Van assistir a la conferència un total de 52 persones.

## 18. Subscripció d'assegurances de vida: noves tendències.

📅 15 d'octubre de 2019.

Sr. Marcos Acosta, Sr. Eduardo Folgado, Dr. Pedro Gargantilla, Sra. Almudena Gómez i Sr. Miguel Ángel Pinilla (Nacional de Reaseguros).

Nacional de Reaseguros va parlar sobre la selecció de riscos en el procés de subscripció de les assegurances de vida i l'aplicació de la tarifa adequada és fonamental per a garantir el rendiment i la viabilitat en la gestió de les assegurances.

En la Jornada es van analitzar els elements fonamentals per fer una subscripció adequada, aprofundint en determinades patologies (malalties cardíques i VIH), i mostrant alguns avenços tecnològics que ens permeten millorar la selecció de riscos.

Van assistir a la conferència un total de 47 persones.

## 19. Comptabilitat d'assegurances: NIIF 9 i NIIF 17.

📅 14 y 15 d'octubre de 2019.

Sr. Miguel Ángel Merino i Sr. Jaime Zaro (Mazars), i Sra. Arantxa Parada i Sra. Marta Escalera (Deloitte).

En el curs es van tractar els aspectes fonamentals de les noves normes de comptabilitat NIIF 9 i NIIF 17, que entraran en vigor l'any 2022 i que suposen canvis molt importants en la comptabilitat de les entitats asseguradores.



La NIIF 9 introdueix canvis significatius en la valoració dels actius financers, que dependran d'un anàlisi del model de negoci de cada cartera i de les característiques dels respectius actius.

La NIIF 17 modifica substancialment la forma de comptabilitzar els contractes d'assegurances. Suposa un repte molt important per a les entitats asseguradores, ja que genera impactes rellevants en la forma de quantificar els beneficis i el patrimoni de les entitats, en la presentació de la informació (reporting) i en els sistemes d'informació de les entitats asseguradores , entre altres.

Van assistir al curs un total de 23 persones.

## 20. El nou reglament delegat de Solvència II: implicacions en les entitats asseguradores.

📅 31 d'octubre de 2019.

Sr. Pedro del Pozo (Unespa), Sr. Rafael García (Serfiex), Sr. David Guitart (BDO) i Sra. Anna Labayen (Àrea XXI).

En la Jornada es van analitzar els efectes en les entitats asseguradores derivats de la recent entrada en vigor del nou Reglament Delegat 2019/981 de Solvència II, que modifica l'anterior Reglament Delegat de l'any 2015 i completa la Directiva Solvència II, publicada al 2009.



El nou Reglament Delegat 2019/981 introdueix, entre altres canvis, modificacions significatives en la fórmula de calculo del capital de solvència de les entitats asseguradores (SCR), canvis que varen ser analitzats amb detall a la Jornada.

A la jornada també es van analitzar les properes modificacions normatives relacionades amb Solvència II, que es preveu entraran en vigor en els propers mesos, també amb importants impactes en les entitats asseguradores.

Van assistir a la jornada un total de 25 persones.

## 21. Aplicacions pràctiques de tècniques d'Advanced Analytics.

📅 12 de novembre de 2019.

Sr. Manuel de la Rosa i Sra. María Jesús Guitard (Willis Towers Watson), Sr. Eduard Antolín i Sr. Stefano Saini (Allianz).

Per a competir amb èxit, les entitats asseguradores hauran de disposar d'una bona estratègia de gestió de dades, a més de les capacitats analítiques i tecnològiques per explotar el seu enorme valor.



Les entitats més avançades del mercat gestionen les seves dades mitjançant tècniques advanced analytics, que permeten conèixer i predir el comportament dels clients, establir estratègies per a la determinació de tarifes

(pricing), gestionar la subscripció d'assegurances (underwriting analytics) i facilitar la gestió de sinistres i del frau (claims analytics), entre altres utilitats.

A la Jornada es van analitzar el valor que aporten les tècniques d'advanced analytics en la gestió de les assegurances no vida. També es van veure aplicacions pràctiques de les tècniques d'advanced analytics a la companyia d'assegurances Allianz, líder de mercat en aquesta matèria. .

Van assistir a la jornada un total de 40 persones.

## 22. La gestió de l'Impost de Societats en les entitats asseguradores.

📅 10 de desembre de 2019.

Sr. José Manuel Lizanda (Hisenda), Sr. Adolfo Rovira i Sr. Antonio Salas (Cuatrecasas) i Sr. Tomás Aguirre (Zurich).

A la Jornada es va tractar la problemàtica que la liquidació de l'Impost sobre Societats planteja a les entitats asseguradores. Es van revisar els criteris establerts per la normativa fiscal i sectorial per a la deduïbilitat de provisions tècniques, novament en el focus amb motiu de la transposició de la Directiva Solvència II, així com la posició de la jurisprudència i la pràctica administrativa al respecte.



Així mateix, es van abordar altres temes d'actualitat en l'àmbit de l'Impost sobre Societats i la seva aplicació a les entitats asseguradores: el reconeixement comptable i implicacions fiscals dels compromisos per pensions, els incentius fiscals i les pèrdues per deteriorament de valors representatius en altres entitats.

Es va presentar l'experiència de l'empresa Zurich en la liquidació de l'Impost sobre Societats, amb una problemàtica peculiar al tractar-se d'una sucursal.

També es van analitzar els principals aspectes a tenir en compte en els procediments d'Inspecció dels Tributs. A final de la Jornada es va tractar dels dubtes que genera en les asseguradores de vida la utilització de diferents taules de mortalitat en el càlcul de les provisions matemàtiques i la seva deduïbilitat fiscal.

Van assistir a la jornada un total de 17 persones.

## Resum de les activitats en matèria de formació de 2019.

	fecha	Curso / Jornada / Conferencia	Asistentes	Horas
1	17-ene	Conferencia Cambio de ciclo en la economía mundial ¿Dónde están los riesgos? Perspectivas para los mercados	56	112
2	26-feb	Conferencia La digitalización en las entidades aseguradoras	42	84
3	18-feb	Curso CERA: Módulo A	5	135
4	12-mar	Curso Fiscalidad de la previsión social empresarial	28	125
5	13-mar	Cursos R: Introducción a R	11	264
6	11-abr	Jornada La valoración de las indemnizaciones en los accidentes de tráfico	33	165
7	25-abr	Cursos R: tratamiento de datos	10	160
8	14-may	Curso Fundamentos de Solvencia II	6	96
9	21-may	Curso Aplicaciones prácticas de la NIIF 17	22	352
10	03-jun	Curso Provisión de seguros de vida: metodologías de cálculo	23	184
11	06-jun	Cursos R: gráficos en R	9	144
12	19-jun	Jornada Gestión de Activos y Pasivos (ALM) en entidades aseguradoras	8	40
13	27-jun	Conferencia Protección de datos en las entidades aseguradoras	31	47
14	01-jul	Curso Visual Basic y macros de Excel	11	132
15	19-sep	Cursos R: modelos predictivos	11	176
16	26-sep	Curso Profesionalismo	6	12
17	30-sep	Conferencia El futuro del seguro individual	52	104
18	14-oct	Curso Contabilidad de seguros: NIIF 9 y NIIF 17	23	173
19	15-oct	Jornada Suscripción de seguros de vida: nuevas tendencias	47	235
20	31-oct	Jornada El nuevo reglamento delegado de Solvencia II	25	100
21	12-nov	Jornada Aplicaciones prácticas de técnicas de Advanced Analytics	40	180
22	10-dic	Jornada La gestión del Impuesto de Sociedades en las entidades aseguradoras	17	85
			<b>516</b>	<b>3.105</b>

[Tornar al sumari](#)

*“It’s complicated. That’s why we’re bringing in BDO.”*

Risk Advisory | Seguros

- ▷ Gestión de riesgos, Cumplimiento, Auditoría interna y actuarial
- ▷ Adecuación a la Directiva de Distribución de Seguros y su supervisión
- ▷ Asesoramiento actuarial
- ▷ Adecuación a la IFRS 9 e IFRS 17
- ▷ Asesoramiento Integral en Solvencia II
- ▷ Gestión de Riesgos Tecnológicos

EXCEPTIONAL CLIENT SERVICE WORLDWIDE

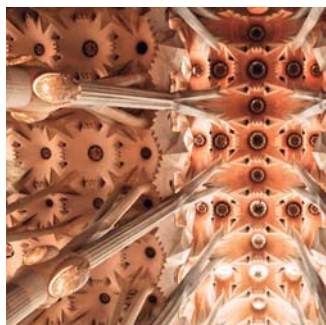
167 países • 1.809 oficinas • 88.120 personas

[bdo.es/situacion-financiera-y-solvencia](https://bdo.es/situacion-financiera-y-solvencia)



# crèdits

## ADC21



Director

**Emilio Vicente Molero**

Consell de redacció

**Jordi Celma Sanz**

**Xavier Colominas García**

**Xavier Gómez Naches**

**Anna Labayen Cervera**

**Aleix Olegario Surroca**

Disseny i maquetació

**Icstece\_ comunicació i marca**

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

### **Col·legi d'Actuaris de Catalunya**

President

**Miquel Viñals Fusté**

Vicepresident

**Xavier Plana Marcos**

Secretaria

**Marisa Galán Camino**

Tresorera

**Clara Armengol Vivas**

Vocal President Secció Formació i Investigació

**Isidre Martínez Ivars**

Vocal President Secció Professional

**Francisco Durán Lorenzo**

Vocal President Secció Relacions Institucionals

**Xavier Gómez Naches**

Gerència

**Joaquim Celma Bueso**

[jcelma@actuaris.org](mailto:jcelma@actuaris.org)

Administració

**Rosa María Felipe Checa**

[actuaris@actuaris.org](mailto:actuaris@actuaris.org)



Via Laietana, 34 4 planta

08003 Barcelona

+34 933 190 818

[actuaris@actuaris.org](mailto:actuaris@actuaris.org)

**[www.actuaris.org](http://www.actuaris.org)**

Prohibida la reproducció total o parcial de qualsevol article sense prèvia autorització del Col·legi d'Actuaris de Catalunya.

Els conceptes i fórmules expressats a cada article són únicament responsabilitat de l'autor.

# protectors

