

ADC 21

COL·LEGI D'ACTUARIS DE CATALUNYA | N°6 SEGON SEMESTRE 2020

articles

Adam Strange i Manuel Villegas de Suiza de Reaseguros parlen dels efectes de la Covid-19 a “Pandemic modelling – quantifying the invisible threat”

Florian Rudolph de Munchener explica la necessitat de conèixer en profunditat els riscos inherents en pòlisses de vida que contenen risc biomètrics.

Enric Pociello de CPPS detalla les noves obligacions i responsabilitats que comporta la directiva IORP II.

Frankie Gregorkiewicz i Aleix Ferrando de Triple A analitzen els sistemes actuariais a les companyies d'assegurances.

Santiago Romera d'AREA XXI dona a conèixer les novetats de les noves taules biomètriques i la necessitat d'actualitzar-les.

Matías Cajiao i Albert de Paz de Management Solutions descriuen els principis i la interpretació de l'aplicació de la norma comptable NIIF 17.

entrevista

Joan Querol, Director General MGS Seguros

“En el món de les asseguradores, la premissa bàsica és la permanència, ja que establim vincles i obligacions amb els nostres clients que se situen, en moltes ocasions, en un el molt llarg termini, així que aquesta vocació ens fan prioritzar estratègies que premien la solidesa, l'estabilitat i el creixement ordenat.”

actuaris pel món

Eduard Folch, CEO Allianz Brasil

“La penetració de productes d'assegurança a Brasil encara és baixa. Hi ha espai per desenvolupar l'educació financera i presentar als brasilers opcions de protecció davant riscos als quals estan exposats, per tal que el paper social de la nostra indústria, de protegir la societat i l'economia, guanyi protagonisme.”



Editorial

Miquel Viñals

“ El món ha canviat radicalment des de l'última edició de la revista ADC 21 del Col·legi d'Actuaris de Catalunya el febrer de 2020. La pandèmia de la Covid-19 ha estat la causa. ”

[Llegir més](#)



Pandemic modelling – quantifying the invisible threat.

Adam Strange i Manuel Villegas · Suiza de Reaseguros

“ L'actual pandèmia COVID-19 ens ha mantingut molt ocupats aquest any i sabem que encara no l'hem acabat. A nivell individual, empresarial i governamental, tots hem estat afectats d'una manera o d'una altra de la pandèmia. Estàvem més ben preparats per aquesta pandèmia que per la SARS, l'Ebola o la “grip espanyola”? ”

[Llegir més](#)



Sistemàtica per a la creació de taules de mortalitat pròpies.

Florian Rudolph · Munchener

“ Els requeriments reguladors nacionals i Europeus exigeixen cada com més a les entitats d'assegurances conèixer en profunditat els riscos inherents en pòlisses de vida que contenen risc biomètric i el comportament de les seves hipòtesis de càlcul, convertint-lo en un dels continguts centrals de la funció actuarial. ”

[Llegir més](#)



IORP II: Impacte en els fons de pensions d'ocupació.

Enric Pociello · CPPS

“ La Directiva IORP II estableix una nova normativa en l'àmbit europeu sobre FPE, que regula principalment els següents aspectes: un sistema efectiu de govern, un sistema efectiu de gerència, una ampliació de la informació i comunicació a partícips i beneficiaris i noves funcions de supervisió administrativa per part del regulador nacional. ”

[Llegir més](#)



El sistema actuarial del futur.

Frankie Gregorkiewicz i Aleix Ferrando · Triple A

“ Els sistemes actuaries sempre han estat l'element central dels processos financers d'una companyia d'assegurances. Amb la regulació de Solvència II i els propers requisits de la IFRS 17, la necessitat dels sistemes augmentaran. ”

[Llegir més](#)



Els efectes de l'actualització de les taules biomètriques en les entitats asseguradores.

Santiago Romera · AREA XXI

“ Les taules biomètriques actuals tenen un període d'observació de més de 20 anys i és necessària la seva actualització, tenint en compte els paràmetres quantitatius de govern i transparència establerts en el marc de Solvència II. ”

[Llegir més](#)



La norma comptable NIIF 17: Principals debats metodològics.

Matías Cajiao i Albert de Paz · Management Solutions

“ Després de gairebé 20 anys de debat, l'ISAB va publicar la norma comptable NIIF 17, la qual estableix els principis per al reconeixement, mesures, presentació i informació a revelar dels contractes d'assegurança. ”

[Llegir més](#)



Entrevista

Joan Querol, Director General MGS Seguros

“ En el món de les asseguradores, la premissa bàsica és la permanència, ja que establim vincles i obligacions amb els nostres clients que se situen, en moltes ocasions, en un el molt llarg termini, així que aquesta vocació ens fan prioritzar estratègies que premien la solidesa, l'estabilitat i el creixement ordenat. ”

[Llegir més](#)



Actuaris pel món

Eduard Folch, CEO Allianz Brasil

“ La disseminació de productes d'assegurança a Brasil encara és baixa. Hi ha espai per desenvolupar l'educació financera i presentar als brasilers opcions de protecció davant riscos als quals estan exposats, per tal que el paper social de la nostra indústria, de protegir la societat i l'economia, guanyi protagonisme. ”

[Llegir més](#)



Formació CPD-CAC

Activitats primer semestre 2020

“ Al llarg del primer semestre del 2020 el CAC ha organitzar 13 activitats de formació de diferents matèries entre cursos, conferències i webinars, participant 741 persones i impartint un total de 947 hores de formació. ”

[Veure formació](#)



Crèdits

[Veure crèdits](#)



Protectors

[Veure protectors](#)



editorial

Miquel Viñals

President del Col·legi d'Actuaris de Catalunya

El món ha canviat radicalment des de l'última edició de la revista ADC 21 del Col·legi d'Actuaris de Catalunya, que vam presentar al febrer de 2020, fa només uns mesos. La pandèmia de la Covid-19 ha estat la causa. Un esdeveniment tràgic a nivell de vida humana i desestabilitzador des del punt de vista econòmic i social .

El sector assegurador, com un component més del sistema econòmic, no ha estat immune als seus efectes i s'ha hagut d'adaptar a la nova realitat marcada per la caiguda de les primes, una desestabilització dels mercats financers i un augment del teletreball. Elements, sens dubte, que marcaran les noves estratègies que els asseguradors hauran d'implantar.

El nostre Col·legi, per la seva banda, també s'ha hagut d'adaptar. Una de les seves activitats principals, la formació, ha hagut de migrar des de l'entorn presencial a l'entorn digital. Des de l'abril de 2020 les activitats formatives del Col·legi han consistit exclusivament en webinars i cursos online, o el que és el mateix, formació a la web.

Des de gener 2020 a juliol 2020 s'han dut a terme 13 activitats, on han participat 741 persones amb un total de 947 hores de formació. Tot això, sens dubte, ha obert la porta a nous enfocaments i plantejaments de futur.

En l'edició de la nostra revista ADC 21, corresponent a la segona meitat de 2020, presentem continguts que aborden alguns dels principals reptes als quals ens enfrontem avui.

Adam Strange i Manuel Villegas, de Swiss Re, ens donen una visió clara sobre la modelització dels efectes de les pandèmies i la seva importància en la quantificació dels riscos i la decisió de les accions empresarials més adequades que es puguin adoptar en aquestes situacions.

Amb l'arribada de les noves taules de mortalitat generacionals, una asseguradora pot considerar l'ús de taules de mortalitat d'experiència pròpia. En aquesta línia, Florian Rudolph, de Munich Re, ens ofereix una visió dels punts més importants a tenir en compte en la concepció, disseny i execució d'un estudi de la mortalitat pròpia d'una entitat.

Els plans de pensions d'ocupació, com a instruments d'estalvi encarregats de canalitzar les aportacions d'empreses als seus treballadors, exigeixen un alt nivell de control. En aquest sentit, Enric Pociello, de CPPS, ens presenta la transposició parcial al nostre ordenament jurídic de la Directiva IORP II, que, entre d'altres, consolidarà un sistema de governança eficaç per als fons de pensions d'ocupació.

Els càlculs actuariais són una part indispensable dels coneixements bàsics del negoci assegurador. Sense ells, les principals magnituds empresarials no es podrien estimar adequadament. Els sistemes utilitzats per obtenir-los esdevenen un element clau que convé tenir sota control. En l'article de Frankie Gregorkiewicz i Aleix Ferrando, de Triple A Risk Finance, ens expliquen els sistemes més utilitzats en el sector i els criteris que, al seu parer, haurien de valorar les entitats asseguradores abans d'optar per un sistema actuarial o un altre.

L'arribada de les noves taules de mortalitat, tant de mort, PASEM2019, com de supervivència, PER2012, modificarà les carteres d'ofertes de les asseguradores. Gràcies a l'article de Santiago Romera, d'AREA XXI, coneixerem els principals canvis que podem esperar en aquestes ofertes, tant en les primes d'assegurança de risc com en els de jubilació.

Des del 25 de juny d'aquest any 2020, data en què es van publicar les esmenes finals, s'ha conegut la redacció definitiva de l'estàndard de comptabilitat de la NIIF 17, una norma que, sens dubte, tindrà un impacte en la manera en què les asseguradores hauran de mostrar les dades comptables en el futur. L'adaptació a la NIIF 17, juntament amb l'adaptació a la NIIF 9, són uns dels principals reptes que afrontarà el sector en els propers anys. Matías Cajiao i Albert de Paz, de Management Solutions, desenvolupen les principals característiques de la NIIF 17 i els seus efectes en les entitats asseguradores

La revista també inclou una entrevista a Joan Querol, Conseller i Director General de MGS Seguros, en el qual ens parla, entre d'altres, de la seva experiència professional i dels principals reptes que afronta la seva Entitat, una de les més longeves del sector.

Finalment, la revista ADC 21, a la secció "Actuaris pel Món", incorpora una interessant entrevista a Eduard Folch, actuari membre del Col·legi durant molts anys i actualment CEO d'Allianz Brasil, en la qual parla de la seva experiència professional i personal en un país i un mercat tan extens i tan diferent del nostre.

 [Tornar al sumari](#)



article

Adam Strange

Suiza de Reaseguros

Manuel Villegas

Suiza de Reaseguros

Pandemic modelling – quantifying the invisible threat

The current COVID-19 pandemic has kept us very busy this year, and we know we're not yet done with it. At individual, business and governmental levels, we have all been affected by the pandemic one way or another. Were we better prepared for this pandemic than for SARS, Ebola or the "Spanish Flu"?

We're certainly a more resilient society today than we were when the Spanish Flu appeared in 1918. Our populations are healthier and scientific advancements allow us to understand an invisible enemy much better and faster than in the past. We can identify very swiftly what we're dealing with and how we can defend ourselves. In terms of the current pandemic, the first cases of a pneumonia of unknown aetiology came to the public's attention in December 2019, and by mid-January 2020, the first genome sequence was made publicly available in the GenBank database and uploaded to the Global Initiative on Sharing All Influenza Data (GISAID). Since then, there has been a global push from experts from across the fields of medicine and science to focus their efforts in understanding SARS-CoV-2 and how to treat those affected and fight the virus.

Fighting a pandemic is also a battle against time, and this initial speed in sequencing the virus's genome and ensuing remediating actions are likely to have saved many lives. However, in our globalized world, viruses can spread long distances via travel in a matter of hours. While experts worked fast, it was not fast enough to prevent the spread of the disease across borders; by the end of January 2020, COVID-19 had already spread to several countries outside China. By February, large numbers of cases were reported in Italy and Spain. And by March, 150 countries had already been affected. Since then we have witnessed large swaths of shutdown in the economic and social activity one after the other, accompanied by confinement measures imposed onto a large part of the global population.

When on the defensive, the speed of reaction, comprehensiveness of measures adopted, collaboration, empathy and clear communication all can play a fundamental role in the effectiveness of an outcome. These lessons should help us become more prepared for any subsequent COVID-19 waves or spikes, or when the next pandemic strikes.

Pandemic Responses

There are several aspects challenging the efficient response to a pandemic:

- Exponential growth: contagious diseases spread exponentially in a natural, non-isolating environment, thus making a very fast progression at the onset of the outbreak, if no cautionary measures are taken. The human mind is more used to thinking in linear terms, which also makes it difficult to create awareness as to the severity of the problem.
- Delayed onset of the symptoms masks the actual level of spread at a given time, thus adding to the above situation of growth and lack of awareness of the situation.
- Asymptomatic carriers: while in several pandemics able to infect other individuals, they are much more difficult to trace, since only specific diagnosis might reveal their condition. Those diagnostic tools are not always widely available.

- Genetic variability, whereby a mutation might change the reproduction rate and spread of the virus, as well as their severity, eventually decreasing the effectiveness of the existent containment and mitigation strategies.
- Rare events: data from previous pandemics might be outdated. Additionally, raising awareness of such rare events is usually more complicated, with different countries differing in their containment measures, and often adjusting them as the pandemic evolves.
- Dependencies: a pandemic event impacts virtually any single human activity, thus creating many interconnected complications that needs a unified and consequent response to counter their effects.

Viruses: a resilient enemy

Both bacteria and viruses have been causes of pandemics throughout history. The Plague, a major disruption factor in the European history in the latter Middle Ages, was caused by the bacteria *Yersinia pestis*. This caused a massive loss to European populations with estimates as high as 30%-60% of the total population.

After the discovery of penicillin and the subsequent development of antibiotics, the threat of a pandemic of bacterial nature has become very low, although the increasing antimicrobial resistance experienced in the last years is a factor that needs to be taken into consideration.

Contrary to bacterial pathogens, a comprehensive answer to the viral threat is not available. Viruses come in different types and structures, like influenza, filovirus (e.g. Ebola), or coronavirus, and usually antivirals are only effective against a specific virus or a specific family but are not widely applicable to treat the disease. This, together with their spread and mutation capability, makes viruses the biggest potential for pandemic nowadays.

Respiratory viruses are highly infectious and commonly found. As a society, we are more used to seeing serious respiratory viruses as influenzas, both seasonal (one of many potential strains that are common in winter) and pandemic (avian or swine flu). Healthcare and government pandemic responses are mostly centred around pandemic influenza. COVID-19, however, is a coronavirus; an entirely different type of infection. Although they are both respiratory diseases with similar symptoms, their vaccination potential, their infectivity and their treatment profiles are completely different.

Pandemics can occur when a new, more transmissible strain of a disease emerges and spreads globally. Therefore, there is expert consensus that pandemics have happened in the past and they are likely to continue happening in the future at an accelerated rate, if we continue to be so globally connected. Nonetheless, thanks to our understanding of the causes and transmission of respiratory infections, their behaviour and our immune response, we are better prepared today than ever before to cope with a pandemic. Outside of hospitals, we have taken on-board infection control measures such as hand-washing, social distancing and mask-wearing. All of these behaviours reduce the spread of viruses and slow down pandemics. Governments around the world have also looked to expand their testing capabilities, both antigen testing (to show if you have the disease) or antibody testing (to see if you are immune to the disease). These are now usually completed with a track and trace scheme, where a positive test for an individual will mean that health agencies look to identify any exposed individuals with whom they have come into contact. This technique has proven to be very effective in previous disease outbreaks in limiting the total number of infected patients, lessening the potential burden on the healthcare system.

Epidemiological models

Epidemiological models can be derivations of classical simplistic SIR model, where the individuals are classified as susceptible, infected and removed (recovered or dead) and transitions of the individuals in the different conditions are estimated. They can also become very comprehensive ground up models that use key characteristics of the pandemic such as case fatality rates by age bands, transmission rates depending on interventions, etc. Such models will also consider the incubation period of the infection, the time that individuals are asymptomatic and non-infectious, the duration of the infection and its development through different stages.

Another key input is the level of interventions imposed by governments and public health authorities to contain the spread such as social distancing, school closing, lockdowns, etc. This often is very much country, and even region, specific.

The number of deaths also depends on the medical facilities available, which is country specific as well. The strain on the available resources can lead to more deaths as people who could otherwise be treated and cured remain untreated.

Modelling all these parameters, as well as travel between countries leads to quite comprehensive and complex models.

Swiss Re's proprietary pandemic model

Pandemic risk has been in the insurance radar screen for many years. At Swiss Re, the SARS epidemic in 2003 served to raise the profile of pandemic risk management internally. It was clear we needed to build a robust pandemic risk model to better understand the financial stress of large pandemic scenarios. Furthermore, in 2007, Group CEO Christian Mumenthaler, then Group CRO, co-authored a study together with fellow insurance CROs to model the impact of an eventual global influenza pandemic in modern days.

Swiss Re's pandemic model allows us to undertake stress tests on our portfolio – in a similar way to large natural catastrophe risks. In turn, this information informs key business decisions, such as setting our risk appetite or managing our capital. The initial model has evolved and has been refined as more data sources and pandemic insights become available. It is regularly audited and has received regulatory approval.

Swiss Re's pandemic model is a probabilistic model, which uses large data sets to calculate the likely losses from different pandemic scenarios. The characteristics of diseases, like influenza, that could lead to a pandemic are taken into account in the model. This information is combined with broader sets of data, like demographics that allows us to understand the exposure of high-risk groups such as the elderly, determining a given community's ability to cope with a pandemic event.

Pandemic scenarios

Presently, Swiss Re's pandemic model analyses 50 000 statistically different pandemic scenarios to understand what the impact of a certain pandemic strength might be on a modelled portfolio. It estimates the percentage of people who affected in each scenario, combined with the percentage of people who might die. For instance, a severe 1 in 200-year modelled pandemic would lead to 1 to 1.5 additional deaths per thousand people in the modelled population, when compared to the expected mortality rate in the absence of a pandemic.

This range varies depending on the modelled population in different countries. In China, for instance, a 1 in 200-year scenario would see a higher additional mortality rate of 1.82 per thousand (which would correspond to about 2.5 million people if applied to the entire Chinese population). In the UK it would be about 1.2 additional people per thousand (or about 80 000 additional people if this were applied to the whole population).

A common pitfall is to try to extrapolate conclusions from a modelled insured population to the overall population, but it is not so simple. Factors, such as the age profile of the insured population, may differ considerably from the general population. These figures provide rather an indication for the context of a 1 in 200-year pandemic.

This modelled mortality estimate can then be mapped to our existing life portfolios to help us calculate the potential financial exposure in our mortality book.

A common question, particularly now, is whether this model can be used to isolate the current pandemic and therefore predict its financial impact. The simple answer is no. As indicated before, because of the differences between the insured population and the general population, we should be extremely careful about extrapolating results from the model to the entire population.

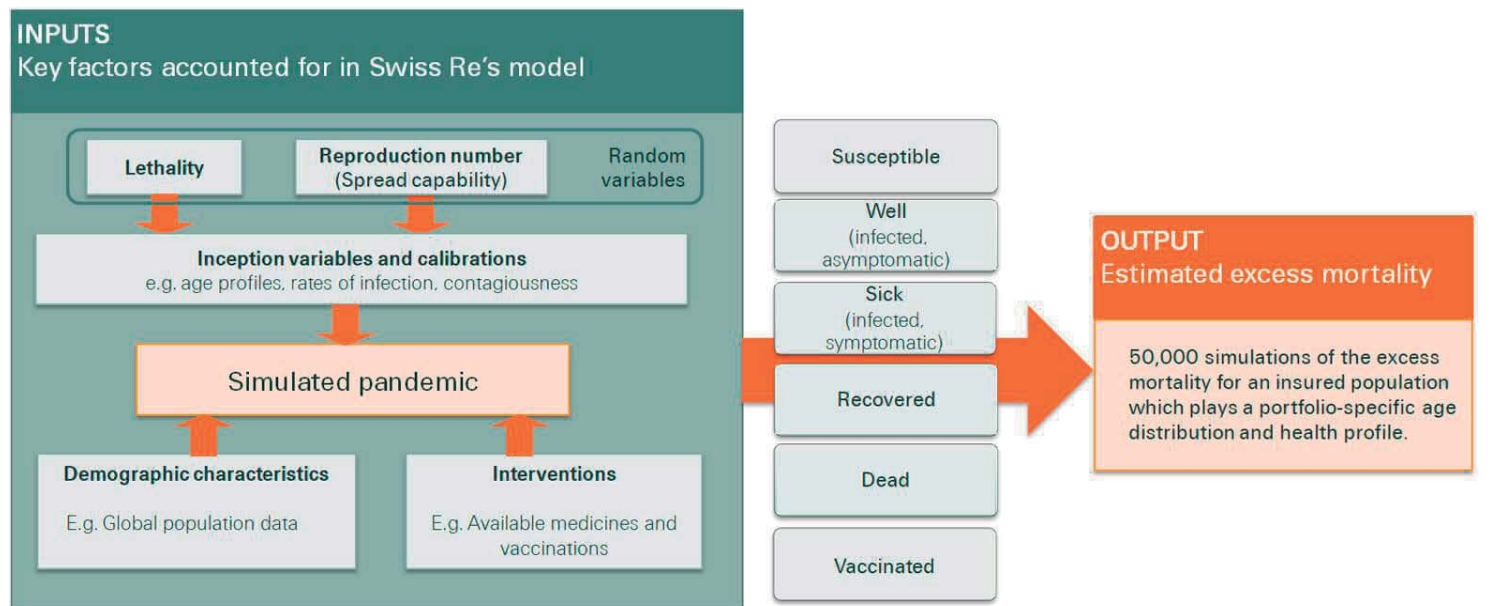
Swiss Re's pandemic model helps us maintain a strong balance sheet by significantly increasing our understanding of the financial risks we face and using that knowledge to manage our capital over the long-term. This way we maintain the financial strength to support our clients in these uncertain times. COVID-19 is introducing a range of new complexities for insurers and we support our clients, applying our expertise across the value chain to help them understand and address their specific needs.

Accelerating digital transformation

This crisis has certainly helped us broaden our understanding of pandemic risk, and it will continue to do so as the situation unfolds. It has also prompted us to reflect on a number of points, including elements of global sustainability, the way we conduct business and the way we interact with each other.

The insurance industry has long acknowledged the need for a widespread digital transformation, and COVID-19 has accelerated

this trend. This trend is expected to be particularly pronounced in the healthcare industry which has been at the heart of the pandemic.



The global lockdown and ongoing care of chronic patients have raised awareness of the state of play in digital healthcare, remote monitoring and diagnostics. A survey Swiss Re recently conducted in Asia, indicated that around half of the survey respondents identified healthcare services (e.g. virtual medical consultation) as the most impactful value-adds. The survey also indicates that insurers with stronger digital capabilities will be in a better position to meet consumers' expectations in future.

This trend towards telemedicine has already started to impact our industry and the life & health insurance sector should warmly embrace these opportunities more to engage closely with clients and consumers. A digital healthcare ecosystem has multiple benefits for all of us, in particular during a pandemic, by providing virtual medical consultations to anyone who requests them, not just quarantined individuals. Telemedicine has already shown its worth by reducing the healthcare burden from medical facilities and prevent contagion. Every cloud has a silver lining. Perhaps accelerated transformation is certainly one in this crisis.

Tomar al sumari

LLEVAR-TE D'HORA PER OBRIR EL NEGOCI, EXTRAORDINÀRIA NORMALITAT.

Assegurances orientades a tota mena d'iniciatives empresarials, autònoms, comerç o Pimes. Una gamma de productes plena d'opcions a la teva mida. Molt fàcil de contractar i amb totes les garanties que necessites perquè el teu negoci no es pari i puguis vendre més.

Allianz Negocio.
Deixa'ns fer-te costat.

allianz.es

Twitter Facebook YouTube Instagram

Allianz



Sistemàtica per a la creació de taules de mortalitat pròpies

Els requeriments reguladors nacionals i europeus exigeixen cada com més a les entitats d'assegurances conèixer en profunditat els riscos inherents en pòlisses de vida que contenen risc biomètric i el comportament de les seves hipòtesis de càlcul, convertint-lo en un dels continguts centrals de la funció actuarial.

D'altra banda, la derivació i anàlisi del comportament dels paràmetres biomètrics de les carteres d'assegurances de vida risc permanent a les entitats, a més d'un pricing competitiu, una monitorització de la sinistralitat i el càlcul d'escenari d'estrès per a reflectir situacions adverses del desenvolupament d'una cartera.

Aquest article té la finalitat de desenvolupar els punts més importants que ha de tenir en consideració la concepció, disseny i execució d'un estudi de la mortalitat propi d'una entitat, entre els quals es troben els següents:

- Els productes a analitzar
- El període d'estudi
- La definició de l'edat de l'estudi
- El nombre d'observacions necessari per a obtenir resultats significatius per a la pròpia entitat
- La determinació dels factors influents en el risc
- El mètode de càlcul de l'exposició i mortalitat bruta
- La suavització de les probabilitats brutes
- L'ús d'informació externa

Diferenciació per productes

A banda de la diferenciació clàssica entre taules de mortalitat amb característiques de defunció, on el risc dominant és la seva supervivència, caldrà fer una diferenciació entre els diferents tipus de producte, com pot ser la següent:

En productes de defunció segons el procés de selecció que s'hagi dut a terme o la possible anti selecció dels productes.

- Diferenciació entre negoci individual i col·lectiu: el negoci individual compta amb un procés de selecció de risc que influeix la mortalitat.
- En carteres de banca assegurança convindria una diferenciació segons productes que cobreixen préstecs hipotecaris i préstecs al consum, ja que tenen un patró de mortalitat diferent a causa dels diferents processos de selecció a què estan sotmesos.

En cas dels productes de rendes vitalícies, és important diferenciar si un producte està dotat amb una contra-assegurança per a pal·liar el risc de supervivència o si es tracta de carteres amb risc pur de supervivència (normalment procedents d'exteriorització

de compromisos per pensions). En cas de Carteres amb contra-assegurança és important prestar atenció a què la parametrització de les dades s’hagi realitzat de manera correcta, ja que sovint s’observa que les defuncions d’assegurats consten en les bases de dades com a rescats i, per això, es tendeix a subestimar la mortalitat procedent d’aquest tipus de carteres.

Període d’estudi

El període de temps seleccionat per la realització d’estudis de mortalitat ha de ser suficientment ampli com per poder obtenir una massa crítica de sinistres, a més d’eliminar efectes temporals com ones de grip, però al mateix torn, no s’hauria de remuntar massa enllà en el temps.

Com veurem més endavant, obtenir una massa crítica de sinistres és rellevant per a l’anàlisi correcta del comportament dels paràmetres biomètrics, reduint l’interval de confiança. D’altra banda, si ens remuntem massa enllà en el temps, la nostra anàlisi podria veure’s afectat per canvis en la composició i estructura de la cartera en analitzar que podrien afectar els resultats.

En general, a la majoria dels resultats s’escull un interval d’estudi de 5 anys.

La definició de l’edat de l’estudi

Com les probabilitats de morir en funció de l’edat creixen a un ritme anual, d’entre el 5%-10% de mitjana, al marc d’un estudi biomètric de mortalitat és essencial assignar-li a cada assegurat l’edat que està casada amb la definició de l’edat de la tarifa.

Aquí es poden considerar 2 conceptes d’assignació de l’edat:

- **Edat actuarial (Age nearest):** En aquest cas, es tracta de l’edat més propera a l’inici/renovació d’una cobertura. Tots els riscos d’interval $[X-0.5;X+0.5]$ són considerats com a pertinents a l’Edat X. És per això que l’edat real dels riscos a l’inici/renovació de la pòlissa és X i la probabilitat q_x a l’inici de la cobertura ha de cobrir l’interval $[X;X+1]$.
- **Edat a l’últim aniversari abans de l’inici / renovació d’una pòlissa (Age last):** En aquest cas es tracta de l’edat que a l’assegurat va complir a l’últim aniversari abans de l’inici / renovació de la pòlissa. En aquest concepte tots els riscos compresos en l’interval $[X;X+1]$ seran interpretats de l’edat X. L’edat “real” a l’inici de la pòlissa és per aquest motiu $X+0.5$. La q_x correcta per a cobrir aquest interval de cobertura per això haurà de contemplar el període $[X+0.x;X+1.5]$.

Al mercat espanyol, en general, s’assigna l’edat actuarial a l’inici de la pòlissa, per la qual cosa, la probabilitat de defunció assignada a una pòlissa ha de cobrir l’interval $[X;X+1]$. Per això, en un estudi de la mortalitat s’hauria d’assignar als sinistres i exposició l’edat completa en l’últim aniversari.

En el següent gràfic es veu de forma esquemàtica l’assignació de les edats sota els diferents conceptes de tarifa



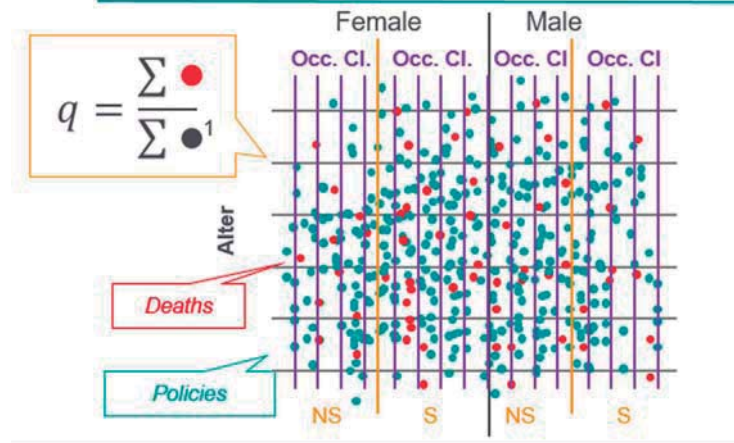
Gràfic 1: Esquema d’assignació de l’edat en estudis actuàrials (Munich Re, elaboració pròpia).

Nombre d’observacions necessàries

Abans que tot, en entitats de mida petita o mitjana, pot existir el repte de no comptar amb una experiència de sinistres suficient per a desenvolupar una taula biomètrica pròpia de l’entitat que reflecteixi la dependència de l’edat de manera apropiada.

En la literatura actuarial s’estableix sovint un nombre de mínim 5 observacions per cada classe d’edat i sexe. En el marc de desenvolupament d’una taula pròpia de defunció per a Vida risc, on la majoria de les edats de les observacions estan en un interval d’edat d’entre 20 i 70, fet que ens portaria a un mínim de 500 sinistres observats en l’interval contemplat per a l’estudi. Aquest nombre es multiplica a mida que augmenta el nombre i expressions de factors de risc que es vulguin analitzar addicionalment, com per exemple, les classes professionals en assegurances d’invalidesa.

.... the increasing amount of risk factors poses a challenge



Gràfic 2: Esquema d'assignació de classes de risc en estudi biomètric (Munich Re, Elaboració propi)

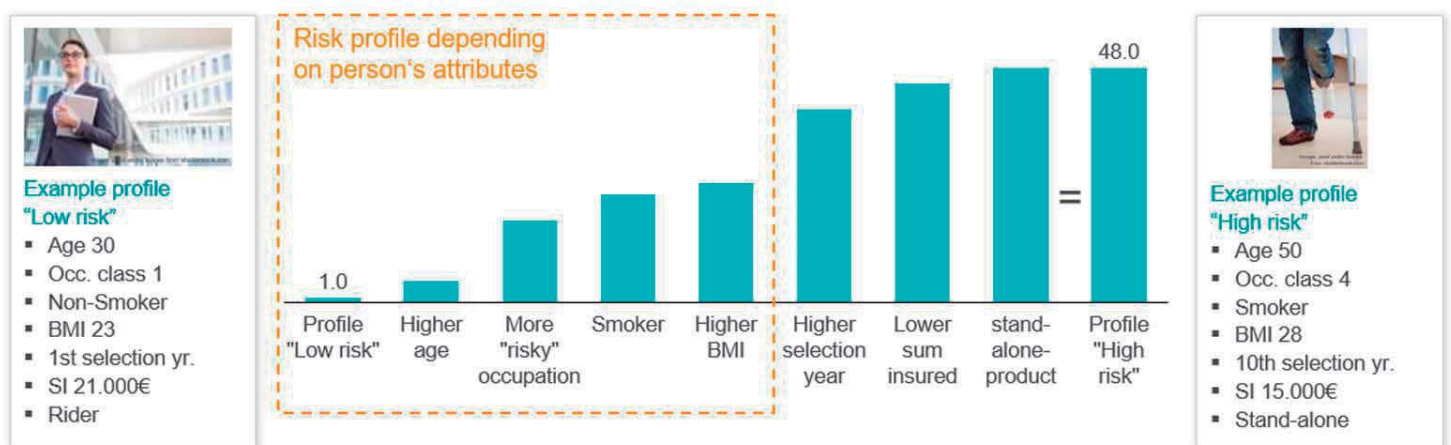
A l'hora d'elaborar un estudi de mortalitat propi en carteres de dimensió reduïda on el nombre de sinistres no és a priori suficient, es podria recórrer a les següents opcions:

- L'agregació de les classes de risc: si prenem com a exemple l'edat, l'agrupació d'edats en trams de 5 o 10 anys augmentaria el nombre d'observacions a cada classe.
- El càlcul del percentatge de mortalitat en funció d'una taula predefinida que podria ser una taula sectorial. En aquest cas, es pot suposar que la sinistralitat segueix el mateix patró que la taula del mercat i es farà ús de la informació pròpia de l'entitat per a determinar el compliment en l'àmbit global.

Determinació de factors de risc

En l'anàlisi actuarial existeixen dos factors determinants per l'anàlisi del risc dels tradicionals que són, bàsicament, l'edat i el sexe de l'assegurat. Per exemple, en l'anàlisi de la probabilitat d'invalidesa, la professió de l'assegurat té un rol molt més important que el sexe. Per això, en tarifes d'invalidesa és cada cop més habitual el fet de classificar segons la professió de l'assegurat assignant-li classes de perillositat segons l'activitat.

Com es pot veure en el següent gràfic, en un estudi de Carteres d'invalidesa, s'ha observat que, entre un risc d'invalidesa de perfil "baix" en comparació amb un risc de perfil "alt", es pot donar un factor proper al 50 de diferència en les probabilitats d'incidència.



Gràfic 3: Factors de classificació d'un risc en estudi d'invalidesa (Munich Re, elaboració pròpia).

Mètode de càlcul de l'exposició i mortalitat bruta

A l'hora de calcular la mortalitat en un estudi d'experiència, es calcula primer l'exposició de les observacions en anys e_x , separades en factors de risc. Aquests factors, a la majoria dels estudis són: edat, sexe, any calendari de l'observació i any de subscripció de la pòlissa. D'altra banda, es comptabilitzaran els esdeveniments d_x (per exemple defuncions) que s'hagin observat conforme aquests factors.

Un cop format el quocient entre esdeveniments i exposició s'obté la "força de mortalitat" $\lambda_x = e_x / d_x$ per cada classe de risc de la qual en deriva la probabilitat de morir a l'edat x :

$$q_x = 1 - \exp(-\lambda_x)$$

Consideracions sobre la suavització de les probabilitats brutes

En literatura actuarial s'utilitzen, sobretot, dos conceptes per a la suavització de probabilitats brutes:

- **Mètode funcional:**

Sota aquest concepte se suposa que les observacions segueixen un patró funcional, com per exemple la llei de mortalitat de Makeham Gompertz en cas de les taules de mortalitat. A partir d'allà, es busca mitjançant algorismes d'optimització (per exemple, mètode dels mínims quadrats), l'expressió funcional que millor s'adeqüi a les dades brutes. Aquesta tècnica fou l'emprada, per exemple, en el desenvolupament de les taules PEAIMEF 2007 d'invalidesa per a determinar la funció exponencial que major s'ajustava a les dades brutes.

- **Mètode mecànic:**

Sota aquest concepte estan inclosos mètodes per a suavitzar oscil·lacions que tenen en compte els valors contigus a suavitzar, o el mètode Whittaker Henderson, en què es poden adaptar els paràmetres de suavització i apropament a la corba bruta. El mètode Whittaker Henderson fou l'emprat en el desenvolupament de la taula PASEM 2010 i està indicat en suavitzacions en carteres de mida considerable on es volen respectar al màxim les característiques de la corba original.

Determinació de factors de seguretat

Tradicionalment s'estableix el nivell de seguretat de tal manera que, amb una tolerància al risc ($1 - \alpha$) una entitat no incorreria en pèrdues aplicat la seva pròpia taula de mortalitat. En funció de la tolerància al risc, els valors d' α habitualment estan compresos entre l'1% i el 5%. Per a la seva determinació s'han de considerar diferents factors de risc com:

- **Risc de fluctuació aleatori:** És el risc que, per efectes aleatoris, la sinistralitat es desviï del Best Estimate. Aquest risc es pot acotar actuarialment determinant el coeficient de variació de la cartera (desviació típica entre el valor esperat de la sinistralitat).
- **Risc de canvi:** El risc de canvi reflecteix la desviació de les hipòtesis biomètriques de les observacions. Amb relació a la tendència de mortalitat, per exemple, encara que principalment en el passat es va mostrar una tendència continuada i estable de millora, hi ha indicis, sobretot en països anglosaxons, que aquestes tendències observades no necessàriament es projecten al futur, ja que s'observa una desacceleració de la millora de mortalitat en l'àmbit poblacional.
- **Risc d'error:** El risc que el nivell de la sinistralitat Best Estimate no sigui l'adequat.

Per a tenir un criteri més objectiu sobre el nivell de recàrrecs de seguretat es podria aplicar un concepte basat en el marge de risc sota Solvència II com a indicador. Per a aplicar aquest concepte a taules de mortalitat pròpia es pot procedir en 2 passos:

- Calcular el marge de risc que, bàsicament, consisteix en el cost de capital per als riscos de subscripció d'una pòlissa de branca de vida i expressar-ho com a percentatge de la sinistralitat Best Estimate.
- Aplicar el percentatge resultant del càlcul a la taula de mortalitat pròpia de l'entitat com a recàrrec de seguretat.

Ús d'informació externa en estudis propis

Com ja s'ha mencionat, per a poder obtenir informació sobre els factors de risc determinants, són necessàries carteres

d'assegurances d'una mida considerable. Si una entitat no disposa d'un nombre rellevant de sinistres en les seves observacions, es podria utilitzar informació externa d'un conjunt més gran i extrapolar-la a les observacions d'una entitat.

Un exemple clar on s'aplica aquesta metodologia és en el desenvolupament de factors de millora de tendència en els grups de rendes on, normalment, les observacions de millora de mortalitat requereixen un ampli horitzó d'observació d'almenys 30 anys per a eliminar efectes puntuals de la tendència de millora com són l'impacte de la reducció de la mortalitat per accidents de tràfic o el HIV. Per això, en les feines per al desenvolupament de la nova taula PER 2012 de rendes, la informació de la mortalitat base de les observacions de les entitats principals del sector assegurador espanyol fou contemplada amb informació d'estadístiques de defunció en l'àmbit poblacional, publicades per l'INE per al càlcul de la tendència de millora de mortalitat.

Com s'ha descrit en aquest article, són molts els aspectes que s'han de tenir en compte a l'hora de desenvolupar un estudi propi de mortalitat. A Munich Re comptem amb una àmplia experiència en el camp dels estudis biomètrics, tant en l'àmbit nacional com internacional i estem a disposició de les entitats que mostren interès per profunditzar en la temàtica i donar suport de consultoria actuarial en aquest tipus de projectes posant en valor la nostra àmplia experiència.

[Tornar al sumari](#)



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



article

Enric Pociello

Soci-consultor CPPS

IORP II: Impacte en els fons de pensions d'ocupació

1. INTRODUCCIÓ

El 5/2/2020 es publica al BOE el RD Llei 3/2020 on es realitza la transposició parcial a l'ordre jurídic Espanyol de la Directiva 2016/2341, relativa a les activitats i supervisió dels fons de pensions d'ocupació europeus (més endavant, FPE), més coneguda com a Directiva IORP II, a través de l'adaptació del Texto Refundido de la Ley de Planes y Fondos de Pensiones (més endavant, LRPFP).

L'objectiu d'aquest article és donar una visió àmplia de les noves obligacions i responsabilitats que comporta aquesta transposició per a les entitats gestores dels Fons de pensions d'ocupació i les seves comissions de control. Amb aquesta finalitat, l'article s'ha estructurat de la següent manera. En primer lloc, s'ofereix una perspectiva general dels aspectes més rellevants de la Directiva de IORP II; seguidament, s'expliquen els principals objectius que abasteix el desenvolupament normatiu de la transposició; es profunditza en el nou sistema de govern i, per últim, es clou amb unes conclusions.

2. DIRECTIVA IORP II

La Directiva IORP II, segons s'assenyala en el seu preàmbul, *"aspira a garantir la bona governança, el subministrament d'informació als partícips dels plans de pensions, i la transparència i seguretat de les pensions de treball"*. A més, persegueix desenvolupar les inversions sostenibles i responsables i facilitar l'activitat transfronterera dels sistemes de pensions ocupacionals.



Figura 1. Principals objectius de la Directiva IORP II

La Directiva IORP II estableix una nova normativa en l'àmbit europeu sobre FPE, que regula principalment els següents aspectes: un sistema efectiu de govern, un sistema efectiu de gerència, una ampliació de la informació i comunicació a partícips i beneficiaris i noves funcions de supervisió administrativa per part del regulador nacional.

3. TRANSPOSICIÓ DE LA DIRECTIVA IORP II

El BOE del passat 5 de febrer va publicar el RD Llei 3/2020 on s'efectua la transposició parcial a 'ordre jurídic Espanyol de la Directiva IORP II, a través de la modificació de nombrosos articles de la LRPFP.

El termini màxim d'adaptació del desenvolupament normatiu de la transposició finalitza el 6/8/2020, ampliant-se aquest termini fins el 24/10/2020 per al procediment de comunicació a la DGSFP dels responsables de les funcions clau.

La transposició de la Directiva IORP^[1] es completarà mitjançant l'adaptació del RPFP, pendent a dia d'avui i de la qual es presentà el primer esborrany l'abril de 2018.

La transposició de la IORP II està centrada en el desenvolupament d'un sistema eficaç de govern en els fons de pensions. Així mateix, amplia la transparència informativa, estableix noves competències de la DGSFP en matèria d'ordenació i supervisió administrativa de l'activitat dels plans i fons de pensió d'ocupació i desenvolupa aspectes generals de les transferències transfrontereres dels Estats membres.

En matèria de transparència informativa, s'introdueix la revisió, per part de la comissió de control i amb la participació de l'entitat gestora, de la Declaració Comprensiva dels Principis de la seva Política d'Inversió com a mínim cada 3 anys. A més, es profunditza en els següents aspectes, els temes concrets i continguts mínims que requereixen desenvolupament reglamentari: (1) ampliació de la informació a remetre a partícips potencials, partícips i beneficiaris (2) elaboració de la nova Declaració de Prestacions del Pla que ha d'incloure projeccions estimades de les pensions de jubilació sota diferents escenaris, ateses les circumstàncies i característiques particulars de cada pla i Fons de pensions, per així poder aportar el Màxim valor possible a partícips i beneficiaris i (3) elaboració de la Declaració de l'Estratègia d'Inversió a Llarg Termini. Aquests aspectes incorporen noves responsabilitats a les entitats gestores i, molt especialment, a les comissions de control.

Pel que fa a l'ordenació i supervisió administrativa, cal destacar el desenvolupament d'un sistema de supervisió prudencial basat en un plantejament prospectiu i orientat al risc, que inclou les següents àrees d'actuació: condicions de funcionament, les provisions tècniques i el seu finançament, l'exigència de fons propis, marge de solvència disponible, marge de solvència obligatori, les normes d'inversió, la gestió de les inversions, el sistema de govern i la informació a proporcionar als partícips i beneficiaris.

Addicionalment, es desenvolupen aspectes generals de les transferències transfrontereres de plans de pensions de treball entre fons de pensions de treball dels Estats membres.

El desenvolupament d'un sistema de govern eficaç ha estat subjecte a una atenció prioritària en la transposició de la IORP II. Seguidament, detallarem les seves principals característiques.

4. UN NOU SISTEMA DE GOVERN

L'article 27.1 de la LRPFP estableix que *"les entitats gestores de fons de pensions i, si s'escau, les comissions de control, hauran de disposar d'un sistema eficaç de govern que garanteixi una gestió adequada i prudent de les activitats de l'entitat i dels fons gestionats"*. Com a conseqüent, les entitats gestores estan obligades a desenvolupar un sistema eficaç de govern. Tanmateix, les comissions de control poden implementar total o parcialment un sistema de govern propi si així ho consideren oportú. Aquest enfortiment de la governança ha de ser proporcional a la seva mida i activitats.

A continuació, s'ofereix un breu Resum amb les novetats més importants que ofereix aquest nou sistema de governança i que guarden una relació més gran amb l'activitat professional dels actuaris i, en general, dels consultors de previsió social complementària:

- Requisits generals. S'hi inclouen polítiques escrites de govern corporatiu i de les funcions clau, una estructura organitzativa apropiada i transparent, amb una clara distribució i separació de funcions, un sistema eficaç per a garantir la transmissió de

la informació. El sistema de govern guardarà proporció amb la mida, la naturalesa, l'escala i la complexitat de les activitats de l'entitat i dels fons de pensions gestionats. Es consideren els factors ASG en les decisions d'inversió. Les entitats gestores de fons de pensions, i en el seu cas, les comissions de control, hauran de contar, almenys, amb 3 persones que les dirigeixin de manera efectiva.

- Aptitud i honorabilitat. Són únicament exigibles a les persones que dirigeixin de forma efectiva les entitats gestores dels Fons de pensions i, si s'escau, a les persones a qui s'hagi externalitzat les funcions clau. En el primer cas, es tindrà en compte, en l'àmbit col·lectiu, les qualificacions, competència i experiència. En segon lloc, la qualificació professional, els coneixements i l'experiència.
- Política de remuneració. Les entitats gestores de Fons de pensions hauran d'establir i aplicar una política de remuneració respecte totes les persones que dirigeixin de manera efectiva, d'aquelles que desenvolupin funcions clau fins l'entitat gestora i d'altres categories de persones les activitats professionals de les quals incideixin de forma significativa en el perfil de risc dels plans i fons de pensions gestionats.

L'article 29.4 de la LRPFP disposa de què *"les Comissions de Control de plans de pensions de treball hauran d'establir i aplicar una política de remuneració adequada respecte a qui prestin els serveis actuariais i, si s'escau, la funció Clau actuarial, i d'altres proveïdors de serveis externs, les activitats dels quals puguin incidir de forma significativa en el perfil de risc dels plans i fons de pensions"*.

Els principis generals de remuneració dels Prestadors de Serveis de la Comissió de Control del Pla i del Fons són els següents:

- Claredat, transparència i eficàcia en la contractació dels prestadors de serveis.
- Remuneració basada en el contingut material de la prestació i en el nivell i abast dels serveis retribuïts.
- Claredat, transparència i eficàcia en la supervisió de la prestació i en la revisió i actualització de la remuneració, quan s'escaigui.
- Consonància amb les activitats, el perfil de risc, els objectius i els interessos, l'estabilitat financera i el rendiment a llarg termini del Pla.
- Consonància amb els interessos dels partícips i beneficiaris del Pla.
- Suport a la gestió sòlida, prudent i efectiva del Pla.
- Inclusió de mesures destinades a evitar conflictes d'interès.
- Concordança amb una gestió adequada i eficaç dels riscos que no doni peu a una assumpció de riscos que no es correspongui amb la normativa d'aplicació i amb els perfils de risc del Pla.
- No solapament amb les normatives aplicables a prestadors de serveis externalitzats Coberts per les Directives 2009/65/CE, 2009/138/CE, 2011/61/UE, 2013/36/UE y 2014/65/UE.
- Revisió i actualització, com a mínim, cada tres anys.
- Funcions clau: L'article 30.1 de la LRPFP estableix que *"les entitats gestores de fons de pensions i, si s'escau, les comissions de control, hauran de disposar de les següents funcions clau: una funció de gestió de riscos i una funció d'auditoria interna i, si s'escau, una funció actuarial, en el seu últim cas quan l'entitat gestora presti serveis actuariais respecte als plans de pensions"*. Una sola persona o unitat organitzativa podrà desenvolupar diverses funcions clau en l'entitat gestora, tret de la funció d'auditoria interna, que serà independent d'altres funcions clau.
 - Funció de gestió de riscos: Inclou els següents àmbits d'actuació: la subscripció i la constitució de reserves, la gestió d'actius i passius, la inversió (en particular, en instruments derivats, titulitzacions i compromisos similars), la gestió del risc de liquiditat i de concentració, la gestió del risc operacional, l'assegurança i altres tècniques de reducció del risc i els riscos ASG.
 - Funció d'auditoria interna: Inclou l'avaluació de l'adequació i eficàcia del sistema de control intern i d'altres elements del sistema de govern, incloses, quan s'escaigui, les activitats externalitzades. Amb una periodicitat anual, l'entitat gestora elaborarà un informe sobre l'efectivitat dels seus procediments de control intern.
 - Funció actuarial. Correspon exercir aquesta funció a tots aquells plans de prestació definida o mixtos, les prestacions dels quals no estan totalment assegurades. En aquest cas, d'acord amb l'article 20 quater *"les comissions de control dels plans escolliran als prestadors de serveis actuariais per al desenvolupament ordinari del pla de pensions que inclourà, si s'escau, la funció actuarial"*. Conseqüentment, li correspon a l'actuari ordinari del pla realitzar aquesta funció.

El seu contingut inclou el desenvolupament de les següents activitats:

- Supervisió del càlcul de les provisions matemàtiques
 - Avaluació de la idoneïtat dels mètodes de càlcul i hipòtesi utilitzats en el càlcul de les provisions matemàtiques.
 - Avaluació de la qualitat de la informació utilitzada al càlcul de les provisions matemàtiques.
 - Acabar si les hipòtesis utilitzades en les provisions matemàtiques es corresponen amb l'experiència històrica disponible.
 - Informar a la direcció de l'entitat o a la comissió de control sobre la fiabilitat de les provisions matemàtiques.
 - Pronunciar-se sobre la política de subscripció en cas que el pla de pensions compti amb una política d'aquest tipus.
 - Pronunciar-se sobre la idoneïtat de l'assegurança en el seu cas.
 - Contribuir a l'aplicació efectiva del sistema de gestió de riscos.
- Avaluació interna de riscos dels fons de pensions. És una avaluació interna dels riscos que s'efectuarà de manera regular, almenys, cada 3 anys i, en tot cas, immediatament després que es produeixin canvis significatius de risc del fons o dels plans de pensions integrats en el fons de pensions. Reglamentàriament, es determinarà el contingut d'aquest informe, l'elaboració del qual afectarà l'àmbit de la Comissió de Control i, d'alguna manera, a la revisió financera-actuarial.
 - Externalització. Qualsevol activitat, incloses les funcions claus, podran estar subjectes a l'externalització parcial o total. En cap cas, l'externalització eximeix de responsabilitat a l'entitat gestora i a la comissió de control de complir amb les obligacions normatives. L'externalització no podrà realitzar-se de forma que pugui perjudicar la qualitat del sistema de govern.



Figura 1. Sistema de govern associat a la transposició de la IORP II

5. CONCLUSIONS

Atenent a tot el que ha estat exposat anteriorment, poden extreure's les següents conclusions:

- El RD Llei 3/2020, publicat el passat 5 de febrer, efectua la transposició parcial a l'ordre jurídic Espanyol de la directiva IORP II, a través de la modificació de la LRPFP. La transposició es completarà mitjançant l'adopció del RPFP.
- La transposició parcial de la Directiva IORP II es centra en el desenvolupament d'un sistema eficaç de govern en els fons de pensions de treball i en les seves entitats gestores. Addicionalment, incorpora altres aspectes relatius a la transparència, ordre i suspensió administratives de caràcter prudencial i prospectiu, la introducció dels aspectes ASG, així com qüestions generals de les transferències transfrontereres de plans de pensió de treball.
- Les entitats gestores estan obligades a adoptar el sistema de govern desenvolupant la transposició en la seva entitat i en els seus fons de pensions de treball gestionats, sense perjudici de que aquelles comissions de control que ho considerin oportú desenvolupin total o parcialment un sistema de govern propi en els seus fons de pensions respectius. Aquest enfortiment de la governança ha de ser proporcional a la seva mida i activitats.

- El termini màxim d'adaptació del sistema de govern desenvolupat pel RD Llei 3/2020 finalitza el 6/8/2020, ampliant-se aquest termini fins al 24/10/2020 per al procediment de comunicació a la DGSFP dels titulars, responsables de les funcions clau.
- Aquesta adaptació de la transposició afecta de forma essencial a les entitats gestores que han d'implementar el nou sistema de govern a la seva entitat i en els seus fons de pensions de treball gestionats, però també concerneix les comissions de control en dues qüestions molt concretes: el desenvolupament d'una política de remuneració adequada respecte de qui presta els serveis actuarial i, si s'escau, la funció Clau actuarial, i d'altres proveïdors externs, les activitats de les quals puguin incidir de forma significativa al perfil de risc dels plans i fons de pensions i el nomenament del responsable de la funció actuarial a aquells plans de prestació definida i mixtes on les prestacions no estiguin totalment assegurades. En la primera qüestió, la comissió de control pot delegar expressament en l'entitat gestora, les funcions que decideixin.
- S'introdueix la revisió per part de la comissió de control i amb la participació de l'entitat gestora, de la Declaració Comprensiva dels Principis de la seva Política d'Inversió, com a mínim cada 3 anys.
- La transposició introdueix els següents aspectes que afecten les entitats gestores i, molt especialment, a les comissions de control i el desenvolupament de les quals està pendent de reglamentació: profundització del règim informatiu i de comunicació a partícips i promotors i el desenvolupament de la Declaració de Prestacions del Pla de l'Estratègia d'Inversió a Llarg Termini.

¹ D'acord amb la Directiva 2016/2342, el procés de transposició de la Directiva IORP II a la llei espanyola i a les lleis de tots els Estats membres de la UE, hauria de dur-se a terme abans del 13 de gener de 2019.

Tomar 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.

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

CaixaBank
Banca Premier

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 o a la seva oficina de CaixaBank. Informació vàlida fins al 31-12-2020.
NRI: 3199-2020/ 05504 www.CaixaBank.es/premier_cat





article

Frankie Gregorkiewicz

Managing Partner

Triple A Risk Finance

Aleix Ferrando

Senior Consultant

Triple A Risk Finance

El sistema actuarial del futur

INTRODUCCIÓ

Els sistemes actuaries sempre han estat l'element central dels processos financers d'una companyia d'assegurances.

Amb la regulació de Solvència II i els propers requisits de la IFRS 17, la necessitat dels sistemes augmentaran. Per això, és lògic que moltes companyies hagin prioritzat les inversions en la millora d'aquests processos.

Recentment, hem realitzat una enquesta sobre la situació d'IFRS 17 a Espanya, preguntant als directius de les principals entitats d'àmbit nacional per a proporcionar una visió de la indústria i perspectives sobre la preparació de les companyies per a la implementació de la nova normativa, prevista per al 01.01.2023. Els resultats exposen que moltes companyies ja han realitzat un esforç molt significatiu per a preparar satisfactòriament els seus models i processos a l'adopció de l'IFRS 17.

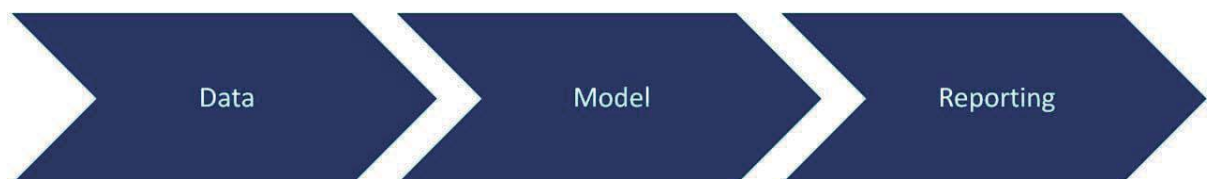
En el següent article, compartirem la nostra experiència amb l'aplicació de solucions de modelització i software actuarial dins la branca de vida. Compararem els diferents softwares actuaries entre ells i també amb les possibles alternatives.

Pensem que aquest article pot proporcionar una base sòlida per a la presa de decisions en el cas de les entitats asseguradores de vida, abans d'abordar desenvolupaments significatius en els seus sistemes actuaries.

SISTEMA ACTUARIAL

Per tal de poder explicar correctament les possibilitats de les noves solucions actuaries és necessari visualitzar el procés de generació d'informes.

Es podria resumir de la següent manera (companyia d'assegurances de vida):



El procés comença amb l'extracció de dades internes (ex. dades de pòlisses) i externes (ex. hipòtesis).

Seràn els inputs a carregar-se en els models per a generar els fluxos de caixa necessaris, basant-se en les hipòtesis i en l'estructura pròpia dels models emprats.

Els models generaran les seves pròpies plantilles d'informes (outputs), tant internes com externes.

Al llarg dels darrers anys, els requeriments i desenvolupaments sobre els sistemes actuarials han anat augmentant, especialment sobre aquestes cinc àrees:

- Solucions genèriques
- Processos i models
- Automatització
- Granularitat dels informes
- Integracions

Solucions Genèriques:

Sovint, observem que els models actuarials utilitzats en l'actualitat són cada vegada més complexes, per diverses raons: fusions i adquisicions entre entitats, creixement orgànic, noves regulacions, etc. A més, moltes vegades conviuen dins les companyies diferents models i solucions, amb funcionalitats molt semblants. Això provoca situacions molt poc recomanables en un futur, quan es requereixi la implementació i actualització de noves funcionalitats.

Tenir un enfocament de solució genèric estimula la reutilització de les mateixes funcionalitats i evita realitzar ajustaments similars en diversos models. Simplement, se'ls afegeixen nous portfolis amb productes similars en models ja existents.

Processos i Models:

Els models actuarials acostumen a realitzar càlculs a un nivell molt detallat (pòlisses, prestacions, etc.). Aquest és un procés repetible que no només ha d'executar-se ràpidament, sinó també en paral·lel amb altres processos. Els períodes de presentació d'informe per a Solvència II s'han escurçat i, per al proper cas d'IFRS 17, probablement no es desviaran molt dels terminis comptables existents. La tecnologia ha permès millorar la capacitat i eficiència de tots els càlculs en general i els sistemes actuarials han d'aprofitar-se d'aquesta situació.

Automatització:

Especialment, pel que fa a les dades i la prestació d'informes (pre i post procés), moltes entitats encara requereixen intervencions manuals: preparació, generació, processament, comprovació, entrega, càrrega, correcció, validació, etc.

Normalment, a la part de l'informe és quan la intervenció humana és més alta, a causa del que col·loquialment coneixem com a "jungla de l'Excel".

Els nous softwares actuarials permeten augmentar l'automatització de tot el procés per a guanyar en eficiència i seguretat.

Granularitat dels informes:

Amb l'arribada d'IFRS 17, el nivell de detall exigint en el conjunt d'informes augmentarà substancialment. Com ja sabem, els models actuarials estan preparats per a realitzar càlculs a un nivell molt elevat de detall. El repte serà portar aquest mateix nivell de detall als informes.

Integracions:

Un sistema actuarial modern ha de ser capaç de connectar-se amb diversos sistemes externs. Com més preparat estigui el sistema en origen, més fàcil serà la connexió. La integració pot establir-se per diversos mètodes: connectivitat entre bases de dades, connexió al núvol, desenvolupaments específics, etc.

Al aconseguir una alta integració, la capacitat i eficàcia per a implementar canvis augmentarà.

Si una entitat té la necessitat de millorar i desenvolupar algun dels punts tractats anteriorment, existeixen diferents mètodes per aconseguir-ho.

En aquest punt, sempre sorgeix el dubte d'intentar millorar els sistemes actuaries existents o començar de zero amb l'adquisició d'una nova plataforma que implementi un nou sistema actuarial. Aquestes dues alternatives o combinació entre elles, es desenvoluparà en els següents apartats.

SOFTWARE ACTUARIAL

Actualment, existeixen, bàsicament, tres opcions de software actuarial destacades al mercat (ordre cronològic):

- Fis amb Prophet
- Willis Towers Watson amb RiskAgility Financial Modeller (RAFM)
- RNA Analytics amb R3S Modeler

Recentment, ha aparegut una nova alternativa: RPC amb Tyche.

En essència, a idea darrere aquestes solucions és la mateixa.

En primer lloc, la complexitat del desenvolupament dels models actuaries es redueix mitjançant l'ús d'una interfície amigable i un llenguatge de programació comú amb altres programes.

Seguidament, mitjançant un compilador, el llenguatge de programació es tradueix a un llenguatge de destí per a crear un programa que s'executa en les CPU disponibles (local, núvol). El software actuarial sempre fa ús dels compiladors de C++, ja que aquest llenguatge ha demostrat ser el més eficient per a les projeccions actuaries de fluxos de caixa.

Els actuaries acostumen a ser partidaris d'utilitzar l'Excel donada la traçabilitat dels càlculs; no obstant això, el principal avantatge d'utilitzar un software actuarial és la seva capacitat justament de desenvolupar models actuaries complexes i ràpids en un entorn lliure d'Excel, però mantenint la capacitat de rastreig dels càlculs amb finalitats d'anàlisi. Basant-nos en la nostra experiència, anem a definir els avantatges de cada una de les solucions:

PROPHET

- El més utilitzat a tot el món: software madur i amb una gran varietat d'especialistes disponibles.
- S'actualitzen característiques constantment, amb múltiples biblioteques disponibles que permeten una modelització instantània.
- Fàcil d'utilitzar.
- Malgrat que el llenguatge de programació és bàsic, la velocitat de càlcul és bastant alta.

RAFM

- Altes possibilitats de desenvolupament que permeten controlar els fluxos de càlcul del model.
- Part visual molt evolucionada, cosa que el fa més atractiu per als desenvolupadors.
- Connectivitat flexible (formats d'arxiu i bases de dades).

R3S

- Ràpid d'aprendre i desenvolupar
- L'ús de la relació "parent-child" en combinació amb la projecció pas a pas el fa més atractiu per a la modelització ALM.
- Gestiona diversos formats d'entrada (arxiu i bases de dades)

TYCHE

- Dissenyat d'acord amb l'última tecnologia (funciona només amb CPU de 64 bits, temps de processament ràpid).
- Generador d'Excel disponible que converteix qualsevol model d'Excel a un model Tyche.
- 1 llicència per a tots els components disponibles per a crear un sistema actuarial.
- Múltiples possibilitats de visualització.

Els proveïdors de software han entès amb el temps que el sistema actuarial no és només el model actuarial en sí, sinó el procés d'extrem a extrem. Seguint aquesta filosofia, els proveïdors han estat desenvolupant una gamma més àmplia de solucions per a presentar la seva visió de futur (per exemple, per al cas d'IFRS17).

Hi ha dues maneres de veure aquests productes transversals: per una banda, poden ser atractius perquè habilita un únic servei que garanteix la compatibilitat d'extrem a extrem. D'altra banda, podrien ser menys atractius a causa de l'efecte de "bloqueig de proveïdor" de la solució en termes de preu i funcionalitat.

DESENVOLUPAMENTS EN LA MATEIXA ENTITAT I DESENVOLUPAMENTS HÍBRIDS

Desenvolupaments en la mateixa entitat:

Les companyies d'assegurances a vegades exigeixen solucions desenvolupades dins la mateixa entitat (a casa). Les entitats més petites opten per aquesta alternativa, en la majoria dels casos, per raons de pressupost. Les entitats més grans moltes vegades opten també per al desenvolupament intern a causa de les seves característiques d'IT.

Tot i que els proveïdors de software actuarial descrits en el punt anterior sempre tractaran de mantenir-se al dia amb els darrers desenvolupaments tecnològics i de regulació, naturalment sempre hi haurà una escletxa entre les capacitats del software i les necessitats específiques de cada entitat.

Quan es tracta de desenvolupaments interns, segons el nostre parer, C# és el llenguatge de programació més complet com a alternativa al software actuarial.

També es poden utilitzar altres llenguatges tipus Python, R, SQL i Java, encara que el seu avantatge rau en el tractament de grans quantitats de dades i no en la realització de càlculs complets.

Els principals avantatges del desenvolupament intern són:

- Costos baixos.
- Independent d'una plataforma externa (núvol).
- Desenvolupadors a la plantilla.

Naturalment, la tria per al desenvolupament intern condueix a un manteniment d'IT addicional per a mantenir el sistema en funcionament.

Desenvolupaments híbrids:

Per últim, destacarem que els sistemes actuuarials "híbrids" són una altra possible opció escollida per les entitats al llarg dels anys. Aquest desenvolupament és viable en les grans companyies d'assegurances que tenen una situació sòlida sobre la seva infraestructura de sistemes. També en les empreses més petites que simplement no tenen un pressupost tan alt per a gastar en el seu sistema actuarial.

Un sistema actuarial híbrid típic consisteix en un software actuarial que suporta el model actuarial, a més de les solucions dins l'entitat que proporcionen les dades d'entrada i processen les dades de sortida.

“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
- Soporte tecnológico en el cálculo de las provisiones técnicas
- Informe especial de revisión sobre la situación financiera y de solvencia

► bdo.es/situacion-financiera-y-solvencia

EXCEPTIONAL CLIENT SERVICE
ALWAYS AND EVERYWHERE

88.120



1.617



167



BDO



article

Santiago Romera
Soci Director d'AREA XXI

Els efectes de l'actualització de les taules biomètriques en les entitats asseguradores

Les taules biomètriques actuals tenen un període d'observació de més de 20 anys i és necessària la seva actualització, tenint en compte els paràmetres quantitatius de govern i transparència establerts en el marc de Solvència II.

Així doncs, i donat que es complia el termini legal d'actualització, des del segon semestre de 2018, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), en col·laboració amb les principals institucions del sector assegurador i una representació molt àmplia de les entitats asseguradores, va desenvolupar diverses feines per la revisió de les hipòtesis biomètriques principals de les assegurances de vida i decessos a Espanya.

Aquesta revisió tenia com a objecte garantir, per una banda, la suficiència de les provisions tècniques que acumulen les entitats asseguradores per afrontar les seves obligacions i, per una altra banda, que els preus de les assegurances siguin formats sobre les bases tècniques transparents i equitatives amb relació amb els riscos coberts. Tot això amb el seu estudi d'impacte corresponent i desenvolupament normatiu.

Un dels objectius del Supervisor (DGSFP) és el de garantir que les taules biomètriques permetin una valoració suficient de les obligacions que assumeixen les entitats d'assegurances, que les taules siguin adequades per a protegir els drets dels prenedors i assegurats, i garantir que les bases tècniques de les taules biomètriques citades permetran una motorització del risc biomètric adequada per part de la funció actuarial i de la funció de gestió de riscos de cada entitat. Finalment, també el de garantir que les taules de mortalitat resultants permetin la gestió adequada i, si és el cas, transferència del risc de longevitat.

Quines novetats i diferència ens porta aquesta actualització de taules.

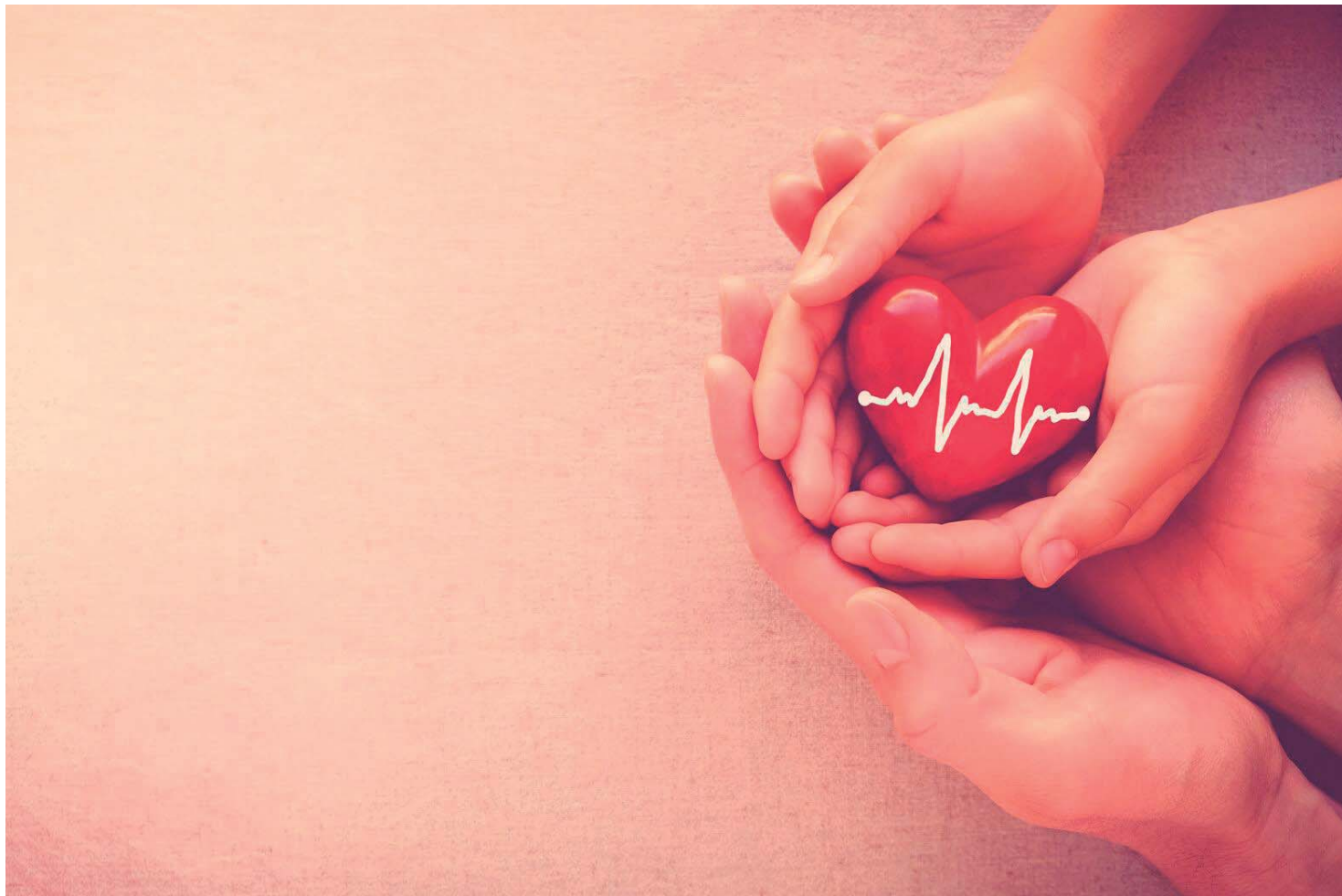
— **La primera novetat és que tindrem taules d'ordre 1 i taules d'ordre 2.**

¿Què vol dir això? Doncs que la revisió de taules biomètriques que s'ha realitzat recull estrictament l'expectativa de la longevitat i la mortalitat específiques dels col·lectius assegurats i són les que ha anomenat taules d'ordre 2. Aquestes taules, que només reflecteixen l'expectativa biomètrica, són identificades com a taules biomètriques de segon ordre.

Aquest estudi s'estableix en un marc conceptual en el qual, per primer cop, s'expliciten les taules de segon ordre (orientades a una millor estimació del balanç de solvència) i les taules de primer ordre (aplicables a la valoració de les provisions tècniques comptables).

Incidència en les mesures transitòries del règim de Solvència II.

Les entitats que tinguessin les transitòries autoritzades, hauran d'adaptar-se a aquest canvi de taules biomètriques realitzant una política i un pla de projecció de la situació financera i de solvència on es garanteixi que, durant el període i en finalitzar el mateix, es preveu que els fons propis admissibles seran suficients per a cobrir el capital de solvència obligatori i el capital mínim obligatori.



Tanmateix, si l'aplicació de les noves taules biomètriques de segon ordre resultés en una reducció de la millor estimació de les provisions tècniques, i l'entitat hagués obtingut autorització, destinarà el mateix en escurçar el termini de la transitòria, en nom a la transparència i comparabilitat d'entitats asseguradores.

Consideracions relatives al sistema de govern.

Les entitats asseguradores hauran de revisar els seus nivells d'exposició al risc per a tenir en compte l'impacte en la situació financera i de solvència de la revisió de les hipòtesis biomètriques.

L'autoavaluació de riscos per part de les entitats ha de ser formulada atenent a les hipòtesis realistes exigides pel marc de solvència per al càlcul de provisions, a no ser que l'entitat tingui taules aprovades d'experiència pròpia com a hipòtesis realista.

— La segona novetat és que tindrem taules d'ordre 1 i taules d'ordre 2 per a:

El cas de Supervivència:

- PERFM2012 per a col·lectius.
- PERFM2012 per a individuals.

El cas de la Mortalitat:

- PASEM2019-Rel per a vida, risc vinculat a altres operacions, o vida, risc col·lectius no vinculats.
- PASEM2019-Ind per a vida risc no vinculats
- PASEM2019-Decessos.

Amb el que finalment tindrem entre supervivència i defunció, tant de primer ordre com de segon ordre, diferents taules per a aplicar, segons sigui el cas, o les aprovades d'experiència pròpia.

D'aquesta manera, el Legislador ens està Marcant el Camí per als diferents productes, fins i tot segmentant-los, no només per supervivència o defunció, sinó per al cas de defunció, taules específiques per a col·lectius o individuals o per a individuals no vinculats, com una específica per al públic objectiu de decessos.

Fent una anàlisi d'alt nivell per a defunció tenim.

a. La mortalitat de major a menor en les PASEM2019 de primer ordre és la següent:

- PASEM2019 de decessos.
- PASEM2019 Individuals no Vinculats
- PASEM2019 Individuals Vinculats i col·lectius

b. Evidentment, les d'ordre 1 són superiors a les d'ordre 2 pels recàrrecs que duen per volatilitat, el de nivell i el de model.

c. Les PASEM2019 tenen una millora de mortalitat mitjana de més d'un 50% de 0 a 70 anys davant les PASEM2010.

Això facilitarà la unificació dels criteris d'estimació de solvència. En general, esperem que amb les noves taules publicades millori el rati de solvència en la majoria de les companyies.

A l'hora de tarifar amb les PASEM2019 al 100% de taules d'ordre 1 encara seran més econòmiques que les actuals PSEM2010, corregides al 55%. Per la qual cosa, el mercat serà més competitiu i quan s'emprin per a aprovisionar s'espera una provisió menor a l'actual.

El que el canvi de taules de mortalitat de les PASEM2019 previsiblement generarà:

- Millor tarifació en funció del col·lectiu, individuals vinculats, individuals o decessos.
- Millora, en general, de la ràtio de solvència.
- Reducció de les provisions matemàtiques comptables.
- Millora en els preus de les assegurances, al traslladar-se l'actualització de taules als prenedors.
- Major transparència de mercat.

Fent una anàlisi d'alt nivell, per a supervivència tenim.

a. La mortalitat de major a menor en les PER2012 de primer ordre és la següent:

- PER2012 per a col·lectius.
- PER2012 per a individuals.

b. Evidentment, les d'ordre 1 són superiors a les d'ordre 2 pels recàrrecs que duen per volatilitat, el de nivell i el de model.

c. Les PER2012 tenen una millora de mortalitat davant a les PERFM2000.

Serà, per tant, l'altra cara de la moneda amb una afectació en la majoria de les companyies, amb la ràtio de solvència a la baixa d'acord amb les noves taules publicades.

A l'hora de tarifar amb les PER2012, les tarifes dels productes de renda o estalvi seran més conservadores que les actuals PERFM2000, per la qual cosa les tarifes de mercat seran més cares, agreujat addicionalment per la baixada de tipus.

El canvi de taules de mortalitat de les PER2012 generarà, presumiblement:

- Tarifar millor en funció dels col·lectius, individuals.
- Empitjorarà, en general, el rati de solvència.
- Augmentarà les provisions matemàtiques comptables.
- Els productes d'estalvi/rentes tindran una prima major per aconseguir el mateix capital o renda.

Aquesta actualització ja s'ha traslladat al mercat en l'any present en solvència afectant a la baixa la ràtio de solvència, sobretot a les companyies més exposades a productes de supervivència, sobretot en les edats més avançades i, al contrari, l'altra cara de la moneda, les més exposades en productes de risc.

Tot i que no és una sorpresa, donada la millora de la supervivència, encara minorant per l'efecte lamentable de la COVID-19, anirà en detriment amb la comercialització amb els productes d'estalvi/rentes pel seu consum de capital per a les asseguradores i tan necessaris per a l'estalvi o complement a la jubilació dels nostres assegurats.

Nacional Re

Primas de reaseguro aceptado

▲ 4,1%

590.798.472 €

ROE > 12,1%

Calificación Crediticia

A.M. Best > 'A' perspectiva estable

S&P Global Ratings > 'A' perspectiva estable

Solvencia II

Ratio entre fondos propios admisibles y SCR > 260%

Nacional de Reaseguros, S.A.

nacionalre.es

Resultado del Ejercicio

▲ 8,9%

40.243.466 €

Detalle del mapa cartográfico de Abraham Ortelius, 1589

A toda vela

2019





article

Matias Cajiao

Soci de Management Solutions i
líder de la pràctica IFRS 17

Albert de Paz Monfort

Gerent de Management Solutions

La norma comptable NIIF 17: Principals debats metodològics

Després de gairebé 20 anys de debat, l'ISAB va publicar la Norma Internacional d'Informació Financera 17, la qual estableix els principis per al reconeixement, mesures, presentació i informació a revelar dels contractes d'assegurança. No obstant això, el debat ha continuat fins al passat 25 de juny, quan es van publicar les esmenes finals.

Tanmateix, la NIIF 17 estableix principis que en molts casos donen lloc a l'aplicació de diferents alternatives o interpretacions metodològiques generant un cert debat en els equips d'implementació de la norma en les diferents entitats asseguradores en diferents països. A continuació, hem volgut recollir els principals aspectes que donen lloc a aquests debats metodològics:

1. Taxa de descompte

En el paràgraf 36 i, sobretot del B72 al B85, s'estableixen els requisits per a la determinació de la taxa de descompte, un tema crucial per a la mesura dels passius en productes de llarg termini i per a la determinació de l'onerositat d'aquests productes.

En aquests articles es mencionen dos aspectes claus... "instruments financers amb fluxos d'efectiu les característiques de les quals són congruents amb les dels contractes d'assegurança, en termes de, per exemple, calendari, moneda i liquiditat" ... i ... "exclouran l'efecte de factors que influeixen aquests preus de mercat observables, però no afecten els fluxos d'efectiu futurs dels contractes d'assegurança"...

En la primera frase, el debat neix del fet de si és possible utilitzar o no com a instruments de referència els actius que estan recolzant les provisions tècniques del producte o han de ser instruments del mercat independentment de què els hagi adquirit o no.

1. **Utilització dels instruments financers propis:** S'entén que, si la cartera d'actius amb què està casat el meu passiu és congruent en calendari, moneda, liquiditat, etc. És possible utilitzar el rendiment d'aquesta cartera per determinar la taxa d'interès.

2. **Utilització d'instruments de referència:** Per determinar quins instruments de referència són congruents amb el contracte d'assegurança, les entitats solen basar-se en els instruments que es van utilitzar per a determinar la taxa tècnica en el moment de tarifar.

Respecte a la segona frase, corresponent a excloure els efectes que no afecten el contracte d'assegurança de les entitats asseguradores, la norma estableix 2 plantejaments top-down o bottom up. En aquest sentit, existeix una diversitat de tècniques, però les que més estem observant al mercat són:

3. **Utilitzar les corbes de descompte que actualment s'utilitzen a Solvència II.** Segons l'informe publicat per EIOPA (EIOPA analyses the benefits of NIIF 17 insurance Contracts) aquestes taxes són consistents amb NIIF 17. En aquest cas, s'utilitzaran tant la volatility com la matching adjustment (existeixen companyies que es plantegen utilitzar aquesta tècnica per a carteres casades més enllà de què no l'estiguin utilitzant per a Solvència II). Aquesta alternativa estaria alineada amb l'enfocament bottom up.

4. Utilitzar el rendiment de l'actiu de referència utilitzat en la tarificació I excloure risc de crèdit a partir de la PD i LGD utilitzades al NIIF 9. Aquesta alternativa estaria alineada amb l'enfocament top down.

No obstant això, també existeixen companyies que apliquen tècniques més sofisticades i específiques per a determinar la prima de liquiditat a través de l'aplicació de diferents metodologies de mercat.



2. Model general en contractes sense components de participació directa

En els paràgrafs B96 a B100 s'estableixen els requeriments per aquells contractes d'assegurances que es valoren sota el Model General I que no tenen participació directa. Aquests poden ser contractes d'assegurança amb interessos revisables (per exemple, molt comunament utilitzat en els productes SIALP) o contractes amb Participació en Beneficis.

Per aquesta tipologia de contractes existeixen excepcions per a l'ajustament del marge del Servei contractual que es determina en el paràgraf 44 (c). En aquest sentit, per aquests contractes l'entitat no ajustarà el marge de Servei contractual davant canvis en els fluxos de compliment a causa de variacions en les hipòtesis financeres com poden ser canvis en el flux de Participacions en Benefici per variacions a la corba de descompte.

En el mercat local s'ha de tenir en compte que aquests requeriments també apliquen a les rendes amb creixement lligat a l'IPC.

3. Component d'inversió

Al llarg de la norma s'estableixen diferents requeriments per al tractament del component d'inversió entenent com a tal als imports que un contracte d'assegurança requereix que l'entitat reembossa al tenidor de la pòlissa d'assegurança, inclús si no succeeix un fet assegurat. La mesura d'aquest component és important, ja que, com s'estableix en el paràgraf B96 (c), el marge de Servei ha d'ajustar-se per diferències entre els components d'inversió que s'espera que es converteixin en pagadors en el període i el component d'inversió real que passi a ser pagador en el període.

El primer pas a considerar és la identificació d'aquest component, on han sorgit diferents interpretacions sobre el que inclou aquest concepte. No obstant això, aquests dubtes han estat aclarits en gran part a la reunió de Transition Resource Group NIIF 17 d'abril de 2019 on detalla les característiques que ha de tenir un component d'inversió i on es clarifica que aquelles assegurances amb una garantia de risc i component de rescats no compta amb un component d'inversió, un dels principals dubtes del sector.

En segon lloc, s'ha d'identificar si aquest component és diferent o no i per això s'han d'aplicar els requeriments que es contemplen en l'apartat de Separació de components, en particular el B31 (a) I (b), on s'estableix que serà diferent si compleix que... ""El component d'inversió i el component d'assegurança no estan altament interrelacionats" ... i .. "Un contracte amb termes equivalents es ven, o podria vendre's, per separat". ..

Per últim, per aquells components d'inversió no diferents s'ha de determinar la metodologia de mesura d'aquests. El paper Transition Resource Group 177 d'abril estableix dues metodologies: i) Capitalització de les primes pagades pels assegurats i ii) el descompte dels fluxos de caixa certs futurs (capitals assegurats). Depenent de les característiques del producte, una metodologia s'adequarà millor que l'altra per a la realització de la mesura del component, per exemple, per a un producte de rendes garantides, la metodologia de descompte dels fluxos de caixa certs futurs sembla més apropiada, en canvi, per als productes de vida universal la més apropiada seria la capitalització de les primes pagades.

4. Marge de Servei tècnic i financer

Una de les principals esmenes aprovades per l'AISB I publicada el 25 de Juny passat va ser la corresponent al marge de servei contractual atribuïble a serveis de rendibilitat de la inversió i servei d'inversió relacionat.

En aquest aspecte, l'AISB ha permès que una entitat identifiqui unitats de cobertura per a contractes d'assegurança sense característiques de participació directa considerant la quantitat de beneficis i període esperat del servei de rendibilitat de la inversió, si hi hagués, a més de la cobertura de l'assegurança.

És a dir, aquesta modificació ha permès a les entitats mesurar de forma separada el marge de servei financer i tècnic i, per una altra banda, aplicar unitats de cobertura diferents i més apropiades a la naturalesa del producte per al reconeixement posterior.

Aquesta modificació es pot observar principalment en el B119, on ha incorporat B119B on s'especifiquen els criteris per a establir quan podrien proporcionar els contractes un servei de rendibilitat de la inversió.

5. Contractes onerosos

Els requeriments sobre la identificació i el tractament dels contractes onerosos es troben establerts al llarg dels diferents apartats de la norma, sent els més rellevants el paràgraf 16, 17 i del 47 al 52.

Un dels primers debats sobre aquest concepte és a quin nivell Haig de realitzar la identificació dels contractes onerosos si és al nivell d'un conjunt de contractes d'assegurances o en l'àmbit individual.

En general, les entitats asseguradores que apliquen el model general o de comissió variable, és a dir, que calculen un marge de servei, solen determinar els contractes onerosos en l'àmbit individual donat que, d'aquesta manera, pot justificar l'existència de contractes onerosos d'una forma objectiva a través del, mal anomenat, "CSM negatiu".

En el cas dels productes sota l'enfocament d'assignació de primes se sol realitzar a nivell cartera d'assegurances, sota la presumpció de no onerositat que estableix la norma en el seu paràgraf 18.

6. Passiu per cobertura restant a PAA

Els estàndards de NIIF17 estableixen en els paràgrafs 55 a 59 la metodologia de càlcul del passiu per cobertura restant (PCR) dins de l'enfocament d'assignació de primes. Concretament, els paràgrafs 55 a) I 55 b) determinen que l'entitat haurà de considerar les primes rebudes tant pel càlcul de la PCR en el reconeixement inicial, com per a mesures posteriors respectivament.

El terme emprat en els estàndards de primes rebudes ha donat lloc a dues interpretacions que estan sent temes de debat en el sector:

- Segons la primera interpretació, el concepte primes rebudes ha de ser entès com a primes emeses. Aquesta interpretació és consistent amb la lògica aplicada a la projecció de fluxos del mètode BBA y, a més, permet reflectir clarament el crèdit dels assegurats, ja que al calcular la PCR considerant la prima emesa s'ha de considerar també l'actiu generat per els comptes pendents de cobrar. En aquest enfocament, la suma de la PCR reflecteix el risc pendent de reportar.

- Segons la segona interpretació, el concepte primes rebudes ha de ser entès com a primes cobrades. Això vol dir que generarà un actiu per la prima que em falti cobrar i un passiu en cas que hagi cobrat prima per avançat. En aquest enfocament, la suma de la PCR d'actiu reflecteix l'import de primes que em deu l'assegurat i, en el cas de PCR de passiu, el risc de reportar per la prima avançada.

És important assenyalar que, si bé l'aplicació d'una interpretació o una altra té un impacte rellevant en l'import de la PCR de balanç, en el compte de resultats no es produeix un impacte, ja que és el mateix en ambdós enfocaments.

7. Metodologies de transició

La transició de NIIF4 a NIIF17 requerirà a les entitats valorar tota la cartera vigent en el moment de la transició amb els nous estàndards.

Per això, els estàndards estableixen tres mètodes possibles:

- **Retrospectiu total** (paràgrafs C3 a C5): és el mètode a aplicar per defecte i implica valorar la cartera en el moment de la transició com si NIIF17 hagués existit en el moment de la venda de tots els contractes vigents. El paràgraf C5 estableix, a més, que si, i només si, aquest mètode és impracticable per a l'entitat, es podran aplicar els mètodes alternatius proposats en els paràgrafs C6 a C24.
- **Retrospectiu modificat** (paràgrafs C6 a C19): aquest mètode permet algunes modificacions sobre el primer en 4 aspectes principalment: i) poden agrupar-se contractes emesos amb més d'un any de diferència; ii) els fluxos des del reconeixement inicial fins a la data de transició a considerar poden ser els fluxos reals observats; iii) es proposen dues alternatives per a l'estimació de la corba de descompte a utilitzar en la transició; iv) l'ajustament de risc pot calcular-se amb la hipòtesi del moment de la transició.
- **Valor raonable** (paràgrafs C20 a C24): aquest mètode, a diferència dels dos anteriors, pren una visió prospectiva per a valorar els contractes. Segons aquesta metodologia, el CSM en el moment de la transició vindrà determinat per la diferència entre el valor raonable dels contractes i els fluxos de compliment d'aquests.

La selecció d'una metodologia o una altra pot tenir impactes rellevants, no només en el moment de la transició, sinó també en els següents exercicis, ja que es determinarà l'import del CSM a amortitzar fins al venciment de tots els contractes en la cartera i la reserva de primera aplicació (compte permanent en fons propis).

Com es comentava, el principal debat aquí radica en la selecció de la metodologia que es pot realitzar a nivell d'unitat de compte, és a dir, que per a un producte podem seleccionar més d'una metodologia. En aquest sentit, una posició que estan defenent les entitats és l'aplicació de la metodologia retrospectiva total a partir de gener de 2026 (data d'entrada en vigor de Solvència II) i per a dates anteriors seleccionar la metodologia valor raonable o retrospectiu modificat (en menor mesura).

8. Valor raonable en transició

Segons la metodologia de transició basada en el valor raonable establerta en els paràgrafs C20 a C24, una entitat determinarà el marge de Servei contractual o component de pèrdua del passiu per la cobertura restant en la data de transició com la diferència entre el valor raonable dels contractes d'assegurança i els fluxos de compliment d'aquests.

Un dels punts que genera més debat dins d'aquest àmbit és precisament com ha de calcular-se el valor raonable dels contractes. Actualment, existeixen en el sector dues aproximacions per a realitzar aquest càlcul.

- **Re-tarificació de la cartera:** segons aquest enfocament, es calcula el valor raonable d'un contracte com la prima que hauria de cobrar-se avui per a fer front a les obligacions futures que encara queden al contracte a data de la transició, utilitzant per a això les hipòtesis de tarificació vigents en aquell moment. Existeix un cert debat sobre si aquest mètode és consistent amb els requeriments NIIF13 i, a més, és complex d'aplicar en productes de cartera que ja no comercialitzem.
- **Transferència de cartera:** segons aquest enfocament, l'entitat ha de calcular els fluxos de compliment dels contractes a data de la transició i calcular el valor raonable d'acord al benefici esperat per la transferència a un tercer de la cartera de contractes. Aquest mètode estaria alineat amb els requeriments NIIF13, el problema rau en la justificació dels supòsits de l'estimació del valor raonable.

La selecció d'una metodologia o una altra té un impacte rellevant en el càlcul dels passius en el moment de la transició, així com en la distribució dels comptes de patrimoni. En aquest sentit, cal remarcar que la primera metodologia admet contractes onerosos en el moment de la transició, mentre que la segona no admet aquesta opció.

9. Ajust per risc

El paràgraf 37 dels estàndards de NIIF17 estableix que l'entitat ha d'ajustar els fluxos d'efectiu per reflectir el risc no financer. El paràgraf B86 especifica que aquests riscos no financers inclouran els riscos d'assegurances i, a més, altres riscos no financers com el risc d'interrupció i el risc de despeses; mentre que el paràgraf B89 aclareix que no han d'incloure's en l'ajustament del risc no financer aquells riscos que no sorgeixen dels contractes, tals com el risc operacional. En conclusió, segons NIIF17, els riscos a considerar en el càlcul de l'ajustament de risc serien els equivalents als riscos de subscripció.

Els estàndards de NIIF17 no estableixen una metodologia concreta per al càlcul de l'ajustament per risc, si bé, les tècniques més utilitzades per a fer-ho dins el sector són:

- **Nivell de confiança:** l'ajustament de risc serà igual a la diferència entre l'estimació dels fluxos futurs i l'import de les obligacions en qüestió per tal que la probabilitat d'una pèrdua superior representi un nivell de confiança donat.
- **Cost de capital:** l'ajustament de risc serà el cost de proveir una quantitat de fons admissibles igual al capital necessari per a recolzar els compromisos per assegurances durant la vigència del contracte.

En qualsevol cas, segons el paràgraf 119, les entitats hauran de revelar el nivell de confiança utilitzat per a determinar l'ajustament de risc, amb independència de la metodologia emprada.

En aquest sentit, la primera de les metodologies descrites té l'avantatge que l'entitat no ha de realitzar càlculs addicionals per a complir amb el paràgraf 119 corresponent a la revelació del percentil aplicat. No obstant això, aquesta metodologia és intensiva en càlcul i pot ser difícil d'aplicar per a carteres de vida a causa del gran nombre d'escenaris a simular i valorar.

Per això, la metodologia basada en el cost de capital està sent majoritàriament emprada en el sector per al càlcul de l'ajustament per risc, si bé, els debats en aquest punt es centren en la metodologia per calcular (o repartir) el requeriment de capital en l'àmbit d'unitat de compta, en l'estimació del cost de capital a aplicar així com en la metodologia a aplicar per a l'obtenció del percentil de risc equivalent d'acord amb el paràgraf 119.

10. Asimetries comptables

Un aspecte que considerem rellevant i que cal tenir en compte de cara a la presa de decisions és l'anàlisi de les possibles asimetries comptables que pot generar l'aplicació de NIIF17.

Concretament, el principal debat rau en el fet que l'acreditació dels interessos de marge de servei contractual s'ha de realitzar sempre a taxa original, mentre que el valor present dels fluxos de compliment i els actius que recolzen la provisió a la taxa actual. Això és especialment rellevant en productes amb primes periòdiques on, en general, el marge de servei contractual sol ser elevat.

Aquests aspectes metodològics són alguns dels molts que sorgeixen en el procés d'implementació i on, segurament, vagi existint un alineament del mercat a mesura que ens anem apropant a la data d'entrada en vigor. Recordem, com s'ha comentat a l'inici, la norma estableix principis per la qual cosa és possible que encaixin en els requeriments diferents aplicacions metodològiques que les companyies hauran d'analitzar quina seria la més apropiada en funció de la naturalesa del seu negoci. Per prendre aquestes decisions és recomanable, en molts casos, realitzar exercicis quantitatius que permetin prendre les decisions dels criteris metodològics sota una base objectiva considerant l'impacte financer de les diferents alternatives.



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 impactSM

Guy Carpenter is one of the Marsh & McLennan Companies,
together with Marsh, Mercer, and Oliver Wyman.



MARSH & MCLENNAN
COMPANIES



entrevista

Joan Querol

Director General de MGS Seguros

L'any 2004 va entrar a l'equip de MGS com a Cap de Tecnologies de la Informació i, des de 2018 és conseller executiu de l'Entitat. Al llarg d'aquests anys, en el sector, la innovació tecnològica ha anat guanyant terreny. Està aconseguint redissenyar tots els negocis. ¿Quins canvis ha vist en la seva Entitat en aquest període de temps?

El cert és que aquests 16 anys apassionants que he viscut en MGS Seguros han coincidit amb una enorme acceleració en els canvis generats per les noves tecnologies. Realment, està sent un fenomen global que està impactant en totes les àrees de la nostra vida i que, com no podria ser d'altra forma, el naixement de noves necessitats asseguradores ha obert els portes a nous productes i, per altra banda, el boom tecnològic ha fet evolucionar de forma determinant absolutament tots els processos i sistemes de gestió de les asseguradores.

MGS és una empresa amb 113 anys d'història que, sens dubte, segueix mirant cap al futur. Quins són els principals reptes a què s'haurà d'enfrontar?



En el món de les asseguradores, la premissa bàsica és la permanència, ja que establim vincles i obligacions amb els nostres clients que se situen, en moltes ocasions, en un el molt llarg termini, així que aquesta vocació de permanència suposa una guia permanent per a la nostra feina i ens fan prioritzar estratègies que premien la solidesa, l'estabilitat i el creixement ordenat. En aquest sentit, sens dubte, el repte principal a què ens enfrontem és el de fer créixer el nostre negoci per a seguir guanyant dimensió i fer-ho mantenint un equilibri tècnic adequat, ja que l'escenari financer no resulta gens estimulant com a font de resultats.

Els tipus d'interès baixos sembla que han arribat per quedar-se en el futur pròxim, com està afavorint aquest fet al seu model de negoci?

Des de fa anys, els tipus d'interès reduïts estan donant lloc a una contractació dels rendiments financers. Davant aquesta etapa prolongada d'interessos baixos, veiem diverses respostes en les asseguradores: la primera, i més directa, una reorganització de les inversions amb la finalitat de buscar mantenir els ingressos financers, encara que això representi l'assumpció d'un nivell de risc més elevat.

En segon lloc, una revisió i ampliació dels models d'ALM implementats en l'empresa amb la finalitat d'aconseguir una estructura d'actius i passius més estable davant noves baixades dels tipus d'interès. En tercer lloc, una revisió de les assegurances comercialitzades en vida amb la finalitat d'ajustar-los als nous tipus d'interès.

La nostra entitat no desitja traslladar el risc de les fluctuacions dels mercats als assegurats, per això hem mantingut les assegurances amb capitals garantits, canviant la participació en beneficis financers per un sistema de "precomunicació" d'interessos, donat que permeten un control més eficient dels riscos financers que s'assumeixen.

En els últims anys, MGS ha incrementat la seva presència en el sector de cures geriàtriques. Quines han estat les raons estratègiques per a obrir aquesta nova branca de negoci?

La nostra estratègia de desenvolupament implica fer créixer el negoci de forma harmònica i rendible i, en paral·lel, efectuar una anàlisi permanent de noves vies de negoci que ens permetin seguir desenvolupant-nos com a projecte empresarial. En aquest sentit, sens dubte, el món dels serveis per a gent gran és un dels àmbits que presenten sinergies més grans amb el nostre negoci principal. La veritat és que en el curt termini de temps que portem emprant aquest nou camí, estem confirmant aquesta bona sintonia entre ambdues activitats, el qual ens anima a seguir desenvolupant el projecte. De fet, ja tenim tres residències, amb més de 500 llits, funcionant a plena activitat i fent-ho amb els estàndards de qualitat i eficiència que marquen la forma de fer de MGS. Estem treballant per a crear dos nous centres a Madrid i Barcelona.

Després de diversos anys d'implementació, ens trobem a les portes de la pròxima revisió de Solvència II, un bon moment per a la reflexió. Com valora, fins ara, els efectes de la seva implantació en MGS?

Efectivament, pròximament es procedirà a la revisió de Solvència II i incorporarà, espero, aquelles millores que han anat sorgint al llarg d'aquests anys que porta implementada en el sector. Es tracta d'una norma dinàmica que va necessitar, no ho oblidí, quinze anys per arribar a ser una realitat. Un procés que va resultar molt exigent per al sector i que va implicar a tots els nivells de l'organització.

Les asseguradores vam haver d'implementar diversos sistemes, funcions, així com processos d'informació, directament relacionats amb aquesta norma. Gràcies a ells, hem tingut un major coneixement dels riscos. La relació del Sistema de Gestió de riscos, per exemple, permet no només conèixer els riscos a què estem exposats sinó que, el més interessant, els factors als quals són més sensibles. Aquest coneixement, sens dubte, permet controlar millor el consum de capital en la presa de decisions, millorant la solvència i, per tant, assegurant el manteniment del Servei que s'ofereix als assegurats.

En els anys vinents arribarà un canvi en les normes internacionals d'informació financera, ens referim a la NIIF 17 i NIIF 19. Com estan abordant aquest fet en la seva organització?

L'IASB ha aprovat una reforma recent de la NIIF 17 i ha endarrerit un any més la seva implementació, fins al 2023. D'aquesta manera, les asseguradores que cotitzen en borsa hauran de passar a comptabilitzar amb NIIF 17 dins de tres anys. Les altres, aquelles asseguradores que no cotitzen en borsa ni formem part d'un grup que cotitzi, haurem d'esperar que es reguli un nou Pla Comptable per a entitats asseguradores i substitueixi l'actual, que és de 2008. El nou Pla Comptable haurà d'incorporar els principis de la NIIF 17, encara que s'haurà d'esperar a veure fins a quin punt es recullen els principis, ja que podrien diferir lleugerament.

A la nostra organització s'ha iniciat un procés de formació pels equips que hauran de dur a terme més estretament la implementació futura d'aquesta norma, mentre que en l'àmbit de les tecnologies de la informació s'estan realitzant les primeres valoracions sobre les implementacions del canvi.

No s'ha d'oblidar que, la implementació de la NIIF 17, així com la NIIF 9, representarà una modificació dràstica en la manera en què es mostrarà la informació comptable, en especial, el compte de resultats. Al final, el procés de formació haurà d'abastir, d'una forma o una altra, a tota l'organització.

En una empresa multirisc com MGS, sens dubte, s'ha de lidiar amb les peculiaritats de cada una de les branques. Des del seu punt de vista, quines branques són les que presenten majors reptes de futur?

Vivim diferents reptes en cada una de les línies de negoci que estan obligant-nos a multiplicar esforços però, si haig de destacar algun d'ells, crec que és realment complex l'escenari competitiu que estem vivint en l'àmbit de les assegurances automòbils, una línia de negoci amb dificultats creixents, precisament pels impactes tecnològics que estan revolucionant el món de l'automoció i que faran replantejar-nos tots els nostres sectors i les formes més adequades d'assegurament, en un entorn de primes decreixents i exigències de mercat creixents.

Per una altra banda, crec que estem vivint l'eclosió de necessitats d'assegurament derivada d'una realitat, tecnològica, econòmica i social radicalment nova i molt canviant. D'aquest mix de circumstàncies poderoses estan sorgint nous productes i oportunitats als quals hem d'estar especialment atents.

Amb gairebé mig milió de clients, quines tipologies de clients són les més habituals a la seva empresa i quines haurien de ser les que formessin la part principal del negoci?

Sempre hem tingut molt clar quin és el segment prioritari de mercat a què ens dirigim. De fet, aquesta mateixa elecció com a canal bàsic de comercialització d'un ampli i potent equip d'agents afectes ha fet que treballéssim prioritàriament amb clients particulars a qui oferim una cobertura integral de les seves necessitats asseguradores. Aquesta situació ens ha proporcionat una cartera de clients molt àmplia que ens genera una estabilitat molt important.

En qualsevol cas, no renunciem a seguir ampliant la nostra base de clients i alguns dels nostres productes més innovadors, com és el cas de MGS Ciberseguretat, es dirigeixen a professionals i petites empreses, un segment de mercat en què també ens sentim molt còmodes perquè van estar en el nostre naixement com a empresa i ens han acompanyat al llarg de la nostra llarga trajectòria.

MGS sempre ha apostat per la comercialització a través d'agents. Quins són els valors que aporta aquest canal davant la imparable innovació tecnològica que estem experimentant?

La institució asseguradora se sustenta en la confiança entre els asseguradors i els assegurats i és en aquest entorn conceptual bàsic on la figura del mediador professional és difícilment substituïble. El veritable repte està sent aconseguir la immersió de les xarxes de vendes professionals en el nou escenari tecnològic, de forma que mantingui el factor confiança i de qualitat de servei, que li ha permès ser històricament el canal amb major quota de mercat i incrementar el seu valor, incorporant els factors de millora en àmbits com la rapidesa, la capacitat d'adaptació als canvis i la potència més gran en les comunicacions que atorguen els nous entorns digitals.



La seva Entitat ha rebut diferents premis a la innovació tecnològica. Pot comentar-nos els principals projectes de digitalització que estan abordant en l'actualitat?

La veritat és que estem molt satisfets amb el reconeixement que s'està donant al nostre esforç en innovació. Hem estat diferenciats en àmbits tan diferenciats com la gestió de xarxes socials o per la generació de nous productes amb un fort component tecnològic.

A MGS seguim treballant en tots els àmbits relacionats amb les noves tecnologies i la seva aplicació al nostre negoci. Així, estem millorant els nostres processos de gestió per a generar processos cada vegada més sostenibles i respectuosos amb el medi ambient i, per això, estem avançant en l'emissió de pòlisses basada en un procés totalment digitalitzat, des de la realització de l'oferta fins a l'emissió i firma del contracte i, en paral·lel, millorem els sistemes d'informació a clients, generant canals digitals que proporcionin informació dels productes contractats, la facturació i també la gestió de prestacions. En aquest àmbit, l'App de MGS, per cert, també premiada, està generant possibilitats noves i interessants d'informació i servei al client.

Tenim moltíssims més projectes en marxa relacionats amb la innovació tecnològica que anirem incorporant progressivament, així com la mateixa experiència de teletreball està resultant molt interessant i il·lustrativa. En definitiva, creiem en la millora permanent com a eix de la nostra activitat i la tecnologia ens està ajudant amb aquesta tasca.

En relació amb els treballadors, com potencien el seu creixement personal, així com la seva adaptació a un entorn cada vegada més canviant?

Per a MGS Seguros, el desenvolupament personal i professional del nostre equip humà és fonamental. Des de sempre, intentem crear vincles duradors que ens permetin disposar de professionals molt preparats, implicats amb el nostre projecte i compromesos amb el Servei que hem de donar al client.

Perquè aquesta labor sigui eficaç en entorns tan inestables i canvians com els que estem vivint, es fa necessari disposar d'eines molt àgils per a facilitar el coneixement requerit per tot el nostre equip. Per això, a MGS disposen del que denominem Campus Digital, un suport tecnològic que permet als nostres treballadors formar-se d'una manera senzilla i àgil utilitzant tots els seus recursos digitals: bé sigui des del PC o des d'una Tablet o telèfon mòbil.

Tot això va unit a una tasca de comunicació i un acompanyament permanent, tant presencial com a través de tots els canals de comunicació interna de què disposem, que considerem essencial per a mantenir una cultura d'empresa clara, forta i compartida.

Com a col·legi professional, sempre tenim interès per conèixer la situació dels actuaris a les empreses. Quines són les àrees de l'empresa en què els actuaris desenvolupen, principalment, la seva activitat?

Els actuaris sempre han estat una peça clau de les asseguradores, tan en l'àmbit de la creació de productes i elaboració de primes com per la quantificació de les provisions tècniques o per la realització d'estudis i estadístiques. Aquestes àrees tradicionals d'actuació s'han vist ampliades amb l'arribada de Solvència II, situació que s'evidenciarà de nou amb la pròxima norma comptable.

Els actuaris, a la nostra entitat, estan col·laborant en totes les activitats i nivells de la gestió, des del disseny estratègic i fixació de polítiques que marquen els òrgans de govern fins a les funcions tradicionals, ja comentades, així com en les més recents: Funció Actuarial i Gestió de Riscs. D'altra banda, amb la finalitat d'aconseguir una millor coordinació i eficiència entre àrees, cada vegada estan més presents en les anomenades tecnologies de la informació.

D'altra banda, entenem que la figura de l'Actuari pot resultar extremadament útil en àrees molt allunyades de les més tradicionals, donat que el profund coneixement tècnic del negoci els permet aportar una visió molt més precisa de les necessitats requerides en qualsevol àmbit de la gestió.

Sens dubte, 2020 passarà a la història com l'any de la pandèmia de la COVID-19. Quins han estat els principals reptes a què s'ha hagut d'enfrontar l'Entitat i com valora l'impacte que tindrà en el sector assegurador?

La COVID-19 ens ha enfrontat a una situació inèdita que ha impactat tant en els sistemes de treball com en la manera de relacionar-nos amb els nostres clients i el conjunt de la societat. El repte ha estat mantenir la confiança del mercat en un moment

d'elevada incertesa i fer-ho protegint de la millor manera possible als treballadors, mediadors i col·laboradors de l'entitat i mantenint la normalitat necessària així com eficàcia en la Gestió del negoci.

Amb aquesta premissa bàsica, hem accelerat la implantació de la digitalització dels processos, hem implementat fórmules de teletreball, hem reforçat les comunicacions amb tots els col·lectius de referència i hem profunditzat en el desenvolupament d'elements tecnològics de menor rellevància mediàtica, però d'enorme importància en els processos de gestió. Crec que, amb tot això, hem completat un salt sense retorn cap a una nova forma de gestionar el nostre negoci.

Pel que fa a l'impacte futur d'aquesta terrible crisi, tant MGS Seguros com el conjunt del sector assegurador s'està mostrant com un ferm suport social, complint fidelment les seves obligacions de protecció i Servei i impulsant una gran caudal d'iniciatives a favor dels diferents col·lectius que més estan patint aquesta difícil situació. Crec, sincerament, que la resposta del món de l'assegurança està sent francament bona. Hem realitzat un esforç considerable per a donar un exemple d'estabilitat i normalitat en aquest període tan convuls que, sens dubte, ha de reforçar la confiança dels assegurats en la institució asseguradora.

En definitiva, vull ser optimista davant el futur perquè crec que, des del nostre sector, també des del conjunt de la societat, estem donant un exemple excel·lent de compromís i cohesió social. Crec que, com a societat, hem guanyat en maduresa i compromís social, dos valors que seran determinants per a fer front a un futur que es percep complex.

⬅ Tomar al sumari



Advanced analytics: nuestra propuesta para liderar la revolución del dato

Una propuesta basada en la experiencia acumulada por nuestros consultores y en nuestras soluciones tecnológicas para la modelización predictiva mediante Emblem y Classifier, para análisis de escenarios, estudios de impacto y optimización de primas con Radar, y con un motor de tarificación, Radar Live, que asegura un entorno eficaz y bien gobernado.

Contacta con nosotros en: ICT@willistowerswatson.com

 Emblem
 Classifier
 Radar

willistowerswatson.com/ICT WillisTowersWatson 



entrevista

Eduard Folch
CEO Allianz Brasil

Has estat treballant durant molt anys a Espanya, a Barcelona i Madrid, i fa poc vas decidir marxar al Brasil, quina ha estat la causa de la teva marxa a l'estranger?

Als 50 anys vaig rebre la proposta de dirigir Allianz a Brasil i vaig pensar que seria una gran oportunitat, no tan sols professional sinó també personal, de viure i tenir l'experiència de residir fora de Catalunya. El projecte professional per si mateix també va ésser un factor que em va motivar a l'hora de canviar de país. El nou repte en el càrrec d'executiu en cap (CEO) i també el projecte de creixement de l'asseguradora a Brasil van ser altres factors que em van motivar a canviar de país.

Amb tot plegat, al cap de vint i set anys treballant entre Madrid i Barcelona, com consultor i com director tècnic, em vaig moure a Brasil el gener de 2018.

A quina ciutat y àrea de negoci estàs desenvolupant actualment la teva activitat actuarial?

Estic establert a São Paulo. La seu d'Allianz a Brasil és en aquesta ciutat perquè, a més de ser considerada la capital financera del país pel fet de generar una mica més del 10% de la riquesa nacional, reuneix prop del 50% dels negocis d'assegurances que es fan a nivell local.

A Brasil l'empresa Allianz actua en les àrees de Automòbils, Danys i Responsabilitat Civil, Vida risc i Salut. Com a CEO, soc responsable per totes aquestes operacions, a més d'un equip de més de 1.000 col·laboradors.

Quines dificultats has trobat a nivell professional?

Quan ens mudem a un país diferent, ens cal fer un esforç per aprendre la cultura i l'idioma locals. La primera dificultat que vaig trobar va ser amb la comunicació. A més de la qüestió de l'idioma, el gran repte és fer que les persones (amb una cultura i un idioma ben diferents) entenguin efectivament el missatge que vols transmetre. El repte va ser generar confiança en l'equip, per tal que quan jo tingués una rellicada, ells se sentissin amb la llibertat d'assenyalar-ho, i fins i tot de qüestionar quan no arribéssim a fer-nos entendre.

D'altra banda, parlant del mercat, la penetració d'assegurances encara és baixa. Només un 30% de la flota del país i un 15% de les residències tenen assegurança. Per tant, un dels grans reptes és augmentar la cultura de les assegurances al país.

Puc esmentar encara un altre repte: el fet que Brasil és un país de dimensions continentals, cosa que interfereix en el càlcul del risc. Cadascuna de les cinc regions té la seva pròpia cultura, presenta variacions climàtiques substancials, i a més a més tenen diferents nivells de desenvolupament, fet que impacta en índexs com el de robatoris i furtos d'automòbils i béns.



Com ha estat l'adaptació teva i de la teva família a aquest nous país?

La meva família i jo estem totalment adaptats al país. L'acolliment que vaig rebre dels col·laboradors d'Allianz Brasil i la nostra disposició, així com la dels brasilers, a l'intercanvi cultural, van contribuir a la nostra ràpida adaptació aquí. Mentre m'ocupo dels negocis, la meva esposa, per exemple, treballa com a voluntària ensenyant espanyol en una associació de beneficència que té com a propòsit el desenvolupament i la capacitat d'infants, adolescents i adults en situació de vulnerabilitat social. La meva filla ja parla portuguès fluentment (i sense cap mena d'accent!)

Quines diferències has trobat, tant a nivell professional com en la vida quotidiana, entre Espanya i la teva societat d'acollida?

Per la meva experiència puc afirmar que, a la vida quotidiana no hi vaig trobar grans diferències. Aquí a São Paulo faig tot el que feia a Espanya: treball, surto a sopar i a conèixer bons restaurants, vaig a casa d'amics, al gimnàs, a parcs, a la platja, faig viatges increïbles... La gran diferència és que aquí a Brasil encara no he trobat un bon pernil d'aglà

Com has trobat el nivell de la professió actuarial al Brasil?

El 1941 la ciència actuarial va ésser reconeguda a Brasil; el 1969 es va crear la professió d'actuari i el 1970 es va regular. La carrera va passar per evolucions importants al llarg de gairebé vuit dècades pel que fa a l'abast i l'estructura dels cursos, l'adhesió dels universitaris i la formació de professionals, però encara és un camp absorbit principalment per les asseguradores, els bancs i els fons de pensió. Si tenim en compte l'auge de la ciència de dades i alguns assumptes latents a nivell local, com ara la reforma de les pensions, l'envelliment de la població i, més que mai, crisis epidemiològiques i de solvència de les empreses, es considera una activitat que mantindrà el seu ritme de creixement, tant pel que fa al nombre de professionals com pel que fa a l'ampliació de la demanda de treball i la presència en altres sectors.

Els actuaris tenim sistemes de formació diferents al món i, de vegades, algunes facultats i ciutats concretes aglutinen aquestes activitats. Com es formen els actuaris al Brasil?

Per tal que un professional exerceixi plenament les ciències actuàries al país, ha d'obtenir un grau de quatre anys, fer treball en pràctiques obligatori i passar l'examen de l'Institut Brasiler dels Actuaris (IBA).

Hi ha un Col·legi que us recolzi adequadament?

Sí. Segons dades consolidades per l'Institut Brasiler dels Actuaris (IBA) hi ha uns 20 cursos a Brasil reconeguts pel Ministeri d'Educació. Estan disponibles en universitats públiques i privades de diferents estats. Al país, les institucions públiques són molt reconegudes per l'excel·lència en l'ensenyament i, en el cas del grau en ciències actuàries, són responsables de més del 70% de places disponibles, en total, més de 1.200.

Hi ha reconeixement de la professió actuarial per les entitats asseguradores del Brasil? Hi ha manca d'actuaris, com passa al nostre país?

Sí, com he dit abans, les asseguradores es troben entre les empreses que més contracten actuaris a Brasil. Per aquí compten amb remuneracions adequades des del principi i també uns bons índexs d'empleabilitat.

La Universitat Federal de Minas Gerais apunta que el mercat de treball per a les Ciències Actuàries ha crescut durant les darreres dècades, sobretot a les grans ciutats. El nombre de professionals és suficient per cobrir la demanda local.

Trobes una diferent acceptació dels productes d'assegurança entre ambdós països?

Sí. Com ja he comentat, la penetració de productes d'assegurança a Brasil encara és baixa. Hi ha espai per desenvolupar l'educació financera i presentar als brasilers opcions de protecció davant riscos als quals estan exposats, per tal que el paper social de la nostra indústria, de protegir la societat i l'economia, guanyi protagonisme. A tall d'il·lustració pel que fa al potencial del mercat local, vull destacar que, entorn del 15% de les persones tenen assegurança de vida; 15% de les cases estan protegides i 30% dels vehicles compten amb una pòlissa. A més a més, l'assegurança agrícola assoleix aproximadament el 15% de l'àrea plantada.

Hi ha algun tipus d'assegurança amb força venda al Brasil que aquí no té la mateixa acceptació?

Al Brasil, l'assegurança d'automòbils no es obligatòria i els clients protegeixen principalment la carrosseria, per a casos de robatori, furt o col·lisió. Una altra diferència és que la gran majoria de persones a Espanya tenen l'assegurança residencial i la de vida. D'altra banda a Espanya el mercat de la salut és molt més petit que el del Brasil, ja que el sistema públic de salut té una estructura que aconsegueix atendre la població.

Quines oportunitats de negoci i creixement veus en Brasil en comparació amb Espanya?

La demanda d'assegurances, destacant les de P&C (béns i responsabilitat civil), augmentaran al Brasil en la mesura que creixi la classe mitjana. Tot i no ésser obligatòria al país, la tendència és que augmenti la demanda d'aquesta opció. Els consumidors són cada vegada més conscients que els danys provocats a altres persones poden comprometre les seves economies. Les experiències europees ens diuen que és un comportament que es pot esperar a mesura que l'economia es desenvolupa i el mercat esdevé més madur.

A l'actualitat estan entrant en el mercat assegurador empreses d'insurtech que suposen una gran disrupció per les empreses asseguradores tradicionals, n'observeu també aquesta situació al Brasil?

D'acord amb un estudi realitzat per la KPMG, el nombre de insurtechs creades a Brasil entre 1996 i 2015 fou pràcticament el mateix només durant quatre anys, de 2016 a 2019 (57 contra 56). És un mercat en fase de desenvolupament i maduració i per això estem

atents als moviments que fa. De fet, el país apunta cap a una evolució quan les assegurances s'alien a la tecnologia, principalment en aquest moment, ara que la prioritat és assolir l'eficiència operacional i potenciar negocis mitjançant la transformació digital. Tanmateix, la crisi generada pel Covid-19 està debilitant la salut financera de startups, fintechs i insurtechs. Cada cop més, l'associació amb empreses ja consolidades es presenta com a sortida per a ambdues bandes: les insurtechs són extremament innovadores i aporten una visió sense "pre-judicis" al si de les organitzacions, a més de ser àgils perquè tenen estructures desburocratitzades. Les empreses més tradicionals, d'altra banda, tenen a les seves mans l'historial del client, solidesa financera i coneixement del mercat. Unir forces amb les insurtechs serà una de les solucions per superar els nous reptes que se'ns presenten.

Per al joves actuaris catalans, que potser pensen en marxar a Sud-Amèrica, quins consells els donaries?

Amb independència de si ets actuari o no, el meu consell és: treballa en algun altre país que no sigui el teu país d'origen. El que hi guanyes com a persona, el que hi guanya la teva família, independentment de la professió, no té preu. És realment una experiència riquíssima.

Així doncs, si en tens l'oportunitat, treballa una temporada fora del teu país d'origen. T'agradarà i aprendràs molt; esdevindrà una persona amb molta més riquesa de matisos, molta més amplitud de visió i molt més tolerant. Encara que no vulguis, esdevenis una altra persona. És transformador.

Quan observes problemes i realitats diferents, ja sigui en els negocis o en la vida, és quan realment creixes. Per tant, la meua resposta és que, si ets jove, treballis en un altre país. I Amèrica del Sud és un món d'oportunitats. L'avantatge del Brasil és que l'idioma és relativament fàcil i, per tant, la integració també és més fàcil.

Amb l'actual situació del coronavirus, com creus que afectarà al sector assegurador en general i a Brasil en particular?

A Brasil, els balanços financers del primer trimestre de la majoria d'asseguradores mostren un creixement en els números. Això és així perquè va ser només a finals de març que es van relatar els primers casos de la malaltia al país, o sigui, quan el període ja estava a punt de tancar. La perspectiva és que les taxes del sector de les assegurances brasileres mantinguin positives fins a finals de juny, degut a la forta contractació al 2019. Els efectes es sentiran amb més intensitat a partir del segon semestre, degut a la caiguda en la producció, l'ocupació i la renda.

La certesa que tenim és que la pandèmia afectarà tota l'economia global i, per tant, també al sector de les assegurances a nivell mundial. Però arriben amb força les noves idees, el sentit de col·lectivitat aliat a la responsabilitat social i el model de treball, a més dels productes calcats en l'aspecte digital, i seran fonamentals per travessar l'escenari advers que tenim al davant.

A Allianz Brasil estem aconseguint mantenir els negocis perquè fa alguns anys que implementem un model de negoci orientat a la digitalització i, quan ha arribat aquest nou context generat per la pandèmia, els corredors ja estaven adaptats als nostres productes digitals. A més a més, ja pilotàvem un programa de Digital Working amb els col·laboradors. Tots aquests factors han contribuït a mantenir la productivitat de l'empresa, fins i tot treballant a distància.

Potser les conseqüències del coronavirus, que sembla es dilataran en el temps, incidiran en la teua decisió futura?

Sí. Aquest nou context que la pandèmia ens ha portat, ens ha ensenyat força coses. Estem vivint una "nova normalitat" i crec que el coronavirus ha vingut per quedar-se, així com les mesures que hem hagut d'adoptar per tal de combatre'l i protegir les persones. Aquesta nova manera de relacionar-nos exigeix el perfeccionament de noves habilitats. Quan parlem de gestió de persones, per exemple, per mantenir l'equip implicat és fonamental que els equips interactuïn, treballin de manera sinèrgica i amb objectius molt clars. D'aquesta manera, els líders i els professionals, a més de gestionar plans i objectius, passen a tenir un paper fonamental, que és el de fer més estret el contacte i transmetre seguretat, estimular la creació conjunta i l'intercanvi d'experiències a distància.

Paral·lelament, queda clar també que les conseqüències de la pandèmia aniran més enllà de la salut. Això es pot comprovar a partir d'un estudi d'Allianz Research que suggereix que cada mes de *lockdown* pot provocar un descens d'entre el 7 i el 10% del PIB. L'aixecament també apunta que tota la crisi ha modelat comportaments, d'una manera o altra, i il·lumina cinc factors que patiran canvis estructurals: les inversions en el sistema de salut tornaran a ser centre de les atencions; s'ha reforçat la importància de la Xina com a economia global; les empreses estaran més temptades de mirar de prop les seves necessitats (per tal d'evitar problemes en les cadenes de subministrament); pot ser que canviï la manera com la societat encara el canvi climàtic; i alterarà els patrons d'inversió.

Com ho esteu passant durant el confinament i amb quin esperit s'ho prenen els brasilers?

Brasil, com tots els països del món, està conduint el confinament d'acord amb la seva cultura, la seva forma de ser, l'organització del seu sistema de salut i, per tant, està fent el millor que permeten les condicions socioeconòmiques i culturals. El propi Brasil té diversos "Brasils". La regió sud té una circumstància, São Paulo en té d'altres i les ciutats del nord del país unes altres. Cap país té la recepta màgica per enfrontar el coronavirus i cada país ho fa tant bé com pot.

Quines són les teves activitats en els moments de lleure, abans del confinament, clar?

M'agrada molt viatjar i, en aquest període que porto a Brasil, he conegut llocs molt interessants del país. A més a més soc fan de la gastronomia brasilera i la japonesa. Una curiositat és que el Brasil acull la segona colònia japonesa més gran després de Japó. Gràcies a això, és possible trobar excel·lents opcions de restaurants japonesos a São Paulo.

Quins objectius et planteges pel futur?

En l'àmbit professional tinc l'expectativa de concloure, juntament amb el Grup Allianz, l'acord d'adquisició de les operacions d'Automòbils i Rams elementals a Amèrica del Sud. Es tracta d'una inversió de 3 bilions de reals brasilers, la més important que Allianz ha fet a Brasil. És una experiència incomparable participar en una operació de tanta envergadura. La transacció posarà Allianz entre les tres principals asseguradores del país. En Automòbils, concretament, ocuparà la segona posició i, en Rams elementals, el tercer lloc.

[Tornar al sumari](#)

Descobreix les nostres solucions sobre IFRS17:

Els nostres professionals, especialistes en riscos, analistes de dades i actuaris ofereixen una solució a mida per el **IFRS 17**. Som una entitat **INDEPENDENT** i gràcies a això, ens podem adaptar a la situació real de cada entitat per oferir-li les **MILLORS SOLUCIONS** del mercat d'acord amb les seves característiques i necessitats específiques.

Contacte:

info@aaa-riskfinance.es

M + 34 648 524 641 // M + 34 603 452 120

www.aaa-riskfinance.es



Activitats en matèria de formació del primer semestre de l'any 2020

En el primer semestre del 2020 el CAC va organitzar 13 activitats de formació (cursos, conferències i webinars) de matèries variades, en les que han participat 741 persones, amb un total de 947 hores de formació impartides.

Destacar que aquest any, i degut a la covid-19, es van cancel·lar les activitats de formació presencials i a partir del 16 d'abril es va posar en marxa un programa de webinars que ha tingut una molt bona acceptació. En el primer cicle de webinars, entre el 16 d'abril i el 22 de juny, s'han fet 10 webinars, en les que han participat 640 persones.

1. Perspectives per a l'economia mundial: Cómo gestionar una cartera en un entorn de tipus d'interès del 0%.

📅 13 de gener de 2020.

Sr. David Cano (AFI).



David Cano va parlar de la situació de l'economia i dels mercats financers, caracteritzada per un llarg període de baixa inflació i molt baixos tipus d'interès, propers al 0%, que s'estima seguiran per temps.

Va destacar que l'economia mundial, malgrat tot, té uns fonaments sòlids, especialment en el cas d'USA, la Xina i països emergents. Potser els dubtes més grans se centren a Europa i Japó, mercats amb baix creixement i molt baixa inflació, que no sembla hagi de canviar substancialment en el curt i mig termini, si no s'impulsen mesures fiscals que donin suport al creixement, com ara el "green deal". En el seu parer, no s'entreveuen riscos estratègics substancials en el curt termini. En aquesta situació, les inversions molt conservadores en renda fixa necessàriament seguiran perdent poder adquisitiu, de manera que per batre la inflació cal que els gestors introdueixin "risc" als seus carteres, a través de renda fixa "corporate", renda variable, matèries primeres o empreses de sectors amb ampli marge de creixement, com els intensius en tecnologia.

Segons l'opinió del Sr. Cano, l'estalviador ha de convertir-se en inversor, si vol que la rendibilitat dels seus estalvis superi la inflació. Ha d'estar disposat a acceptar que en algun moment la seva cartera aportarà pèrdues, però que a llarg termini aquestes seran compensades per beneficis i que la diversificació sempre suposa una menor volatilitat.

Van assistir a la conferència 46 persones.

2. Fiscalitat d'Assegurances i previsió social.

📅 18, 20, 25, 27 de febrer i 3 de març de 2020.

Sr. Ignasi Calvet (Garrigues).

El coneixement en profunditat de la fiscalitat d'assegurances de vida, plans de pensions i la resta de productes que configuren la previsió social és imprescindible per actuaris i altres professionals relacionats amb les assegurances.

L'objectiu principal de la tercera edició d'aquest curs va ser el de donar a conèixer amb detall el tractament fiscal dels diferents productes d'assegurança, pensions i previsió social al nostre país:

- Els impostos que graven la tributació de l'estalvi al nostre país.
- L'esquema de tributació de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (IRPF).
- La tributació de les assegurances de vida i invalidesa, tant en l'IRPF com en l'Impost sobre Successions i Donacions (ISD) i en l'Impost sobre el Patrimoni (IP).
- El tractament fiscal de les assegurances que instrumenten compromisos per pensions.
- La tributació de Plans de Pensions (PP), Plans de Previsió Assegurats (PPA) i Plans de Previsió Social Empresarial (PPSE).
- La tributació dels productes de les Mutualitats de Previsió Social (MPS).
- I, finalment, conèixer la tributació dels no residents.



Van assistir al curs 19 persones.

3. Presentació de l'estudi sistema de pensions britànic Automatic Enrolment: un model a seguir?

📅 5 de març de 2020.

Sr. Fernando Martínez-Cue (Martínez-Cue & Asociados) i Sr. Carlos Esquivias (Unespa).

En la conferència es va presentar l'informe "Automatic Enrolment Britànic" elaborat per UNESPA pel Sr. Fernando Martínez-Cue, que va participar en la presentació juntament amb el Sr. Carlos Esquivias. La Jornada va ser coordinada per Clara Armengol, responsable de Sostenibilitat en Bansabadell Seguros i membre de la Junta de CAC.



Des de l'any 2012 els empresaris britànics estan obligats a inscriure automàticament a tots els seus empleats que compleixin amb unes condicions mínimes determinades en algun tipus de pla de previsió o instrument qualificat a l'efecte. Aquest mecanisme, que s'anomena Automatic Enrolment (AE), suposa un sistema de previsió social empresarial complementària, obligatori per a l'empresari i voluntari per a l'empleat. El sistema ha tingut un notable èxit. A finals de l'any 2017 el 99% de les grans empreses, el 97% de les mitjanes empreses i el 84% de les petites empreses, havien inscrit als seus empleats.

Des de 2012 més de 10 milions de treballadors han estat inscrits automàticament, dels quals un 91% s'ha mantingut en el sistema. Al tancament del 2018 18,7 milions de treballadors britànics (87% el total de treballadors elegibles) eren participants d'algun sistema de previsió social empresarial.

El sistema Automatic Enrolment (AE) pot ser un model per al nostre país, on la previsió social complementària no té el desenvolupament que hagués de tenir, per la qual cosa és del màxim interès conèixer l'experiència del model britànic.

Van assistir a la conferència 36 persones.

4. Webinar – L'impacte de l'Insurtech en el sector assegurador.

📅 16 d'abril de 2020.

Sr. Jordi Rivera (DAS)

El Sr. Rivera va comentar que els models de negoci digital han penetrat en tots els sectors de la societat en els últims anys. Actualment fintech i insurtech estan modificant els models de negoci i gestió de les entitats financeres i asseguradores.



Les noves tecnologies són el canvi de conducció: la IA, la IoT, el blockchain, l'aprenentatge automàtic, el Big data, etc., permeten canvis impensables només fa uns anys. D'altra banda, el comportament canviant dels clients, cada vegada més digital, accelera la transformació cap a la digitalització amb nous serveis de l'economia col·laborativa. Al seu torn, els models de distribució d'assegurances també canvien. Les capacitats d'insurtech permeten portar nous serveis al client, una major personalització, millores en l'experiència del client i increments en la fidelització.

En la visió del Sr. Rivera, el sector assegurador se sotmetrà a grans canvis, fruit del desenvolupament de noves tecnologies. Els majors impactes d'entrada s'observaran en la gestió del risc, la distribució i l'eficiència del procés i l'automatització. Tots aquests

canvis modificaran el model "tradicional" en el qual es desenvolupen les asseguradores, creant noves solucions de negoci que canviaran la indústria.

Els asseguradors han de tenir un enfocament proactiu i un canvi de plom si no volen ser superats per nous competidors que estiguin disposats a exercir un paper en el sector assegurador.

Van assistir al webinar 61 persones.

5. Webinar – Per què és necessària una regulació com Solvència II?

📅 30 d'abril de 2020.

Sra. Judith Pujol (EY)

La Sra. Pujol va comentar l'evolució de la normativa Solvència II, que ha modificat la gestió de les entitats asseguradores a tot el món.

Va comentar que la Directiva de Solvència II, publicada al desembre de l'any 2009, portava anys gestant-se i que la crisi financera mundial, a partir de l'any 2008, després de la fallida del banc Lehman Brothers, va accelerar la seva aprovació. Va ser adaptada a la regulació espanyola en l'any 2015, mitjançant la Llei 20/2015 de 14 de juliol (LOSSEAR) i el Reial Decret 1060/2015 (ROSSEAR), que van entrar en vigor l'any 2016.



Des de l'entrada en vigor el 2016 de la LOSSEAR i del ROSSEAR, la gestió de les entitats asseguradores ha canviat radicalment, amb un major pes en la gestió de riscos, quantificació de la solvència basada en els riscos i un reporting molt més exhaustiu.

Judith Pujol ens va parlar també dels principals efectes introduïts pel Reglament Delegat (UE) 2019/981. També va comentar els importants canvis que s'espera s'aprovin en l'any 2020 derivats de l'adaptació de la Directiva de Solvència II, que afectaran fonamentalment a les garanties a llarg termini i noves mesures de regulació macro prudencials, entre d'altres.

Van assistir al webinar 63 persones.

6. Webinar – Gestió de Riscos en les entitats asseguradores.

📅 7 de maig de 2020.

Sr. Santiago Romera (AREA XXI).



El Sr. Romera va comentar la importància que té per a les asseguradores la identificació i la gestió dels riscos, eina fonamental per a l'assignació eficient del capital, cada vegada més important en un mercat financer altament competitiu.

Segons el parer del Sr. Romera, les entitats asseguradores que gestionen els seus riscos de forma òptima poden aconseguir beneficis, satisfer les necessitats dels seus accionistes i complir amb els requeriments normatius.

Per a la gestió òptima dels riscos és necessari, en opinió del Sr. Romera, l'aprenentatge d'una metodologia adequada, preparar i implementar els desenvolupaments adequats, prioritzar tasques i estratègies d'acord amb el criteris de materialitat, disposar de dades i informació necessàries i de qualitat, traçar els circuits i processos de gestió de riscos, disposar de les eines adequades, i fonamentalment, disposar d'una organització centrada en la gestió del risc.

Van assistir al webinar 86 persones.

7. Webinar – Accessibilitat, rellevància i simplicitat, eixos clau en la realitat digital.

📅 14 de maig de 2020.

Sr. Joan Pérez Munné (Allianz)

El Sr. Pérez Munné, va comentar que la transformació digital s'ha d'entendre com un element estructural que modifica la nostra realitat i expectatives com a individus i consumidors, un veritable disruptor de mercat, que genera canvis en els clients.

En aquest entorn digital, segons l'opinió del Sr. Pérez Munné, les entitats asseguradores han de jugar un nou rol, superior a el de simples "productors d'assegurances", en què el seu actiu principal sigui la relació amb el seu client, a qui proporcionar els productes i serveis més adequats en cada moment.

Les entitats, segons el Sr. Pérez Munné, han d'adaptar la seva visió corporativa, comportament i llenguatge a les expectatives del nou client, en un entorn clarament digital. L'adaptació s'ha de construir a través de 3 eixos:

- Accessibilitat: garantir als clients la correcta accessibilitat als productes i serveis.
- Rellevància: constituir-se com un actor rellevant per al consumidor, per al que es poden utilitzar tècniques de Data Analytics, Intel·ligència Artificial i Machine Learning.
- Simplicitat: reduir l'esforç del client i aconseguir l'excel·lència de les operacions.

Van assistir al webinar 62 persones.



8. Webinar – Principals tendències d'inversió en el sector assegurador.

📅 21 de maig de 2020.

Sr. Victor Luis (VidaCaixa).

El Sr. Víctor Luis va comentar que les asseguradores fan front a nombrosos reptes de cara a un futur proper: els efectes de la pandèmia Covid 19, la incertesa macroeconòmica i geopolítica, els canvis en els hàbits de consum per part dels clients, la digitalització, etc.



Segons l'opinió del Sr. Lluís, la gestió de les inversions no és un repte menor per a les asseguradores. Les rendibilitats esperades de cara als propers anys, per a totes les classes d'actius són modestes, per sota de les seves mitjanes històriques.

A causa de la pressió en marges que està patint la indústria i de la persistència dels baixos tipus d'interès, la funció de la gestió de les inversions en les companyies asseguradores cobra cada vegada més importància. Naturalment, això té implicacions per a la tipologia de les inversions, que tradicionalment han estat molt conservadores.

Segons l'opinió del Sr. Luis els factors que marcaran el futur de les inversions de les entitats asseguradores seran el major pes en les "inversions alternatives" i la creixent importància de les "sostenibilitat", cosa que encaixa perfectament en l'objectiu prioritari de les asseguradores, orientades a la inversió a llarg termini.

Finalment va comentar els impactes de la pandèmia covid 19 en els mercats financers i, per tant, en les inversions de les asseguradores.

Van assistir al webinar 66 persones.

9. Webinar – Model empíric per a la predicció a curt termini de la propagació de la COVID19.

📅 28 de maig de 2020.

Sr. Enric Álvarez Lacalle (UPC).

Enrique Álvarez, investigador del Grup BIOCOSM, de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), va presentar el treball realitzat pel grup de recerca sobre la predicció a curt termini de l'evolució de la pandèmia de la covid-19.



Concretament va explicar com es realitzen les prediccions a curt termini de nous casos, hospitalitzacions i UCIS, i de la seva rellevància tant socio sanitària com institucional, mostrant el tipus d'informació que es processa a nivell de la Comissió Europea i de qualsevol organisme interessat en les prediccions.

A més, va comentar com es poden fer estimacions a mig i llarg termini dels seus efectes per poder fer estimacions raonables a més de 5 dies vista. Aquests possibles escenaris futurs han de diferenciar-se de les prediccions calibrades a curt termini.

En la seva opinió, tot i no poder estimar rangs de fiabilitat precisos en les avaluacions d'escenaris, sí que es poden permetre prendre mesures preparatòries en funció de criteris d'avaluació de possibles riscos.

Van assistir al webinar 78 persones.

10. Webinar – Aspectes pràctics en l'aplicació de la norma comptable IFRS17.

📅 4 de juny de 2020.

Sr. Albert de Paz (Management Solutions).

Albert de Paz va parlar de la problemàtica que per a les entitats asseguradores comporta la implementació de la norma comptable IFRS 17, que entrarà en vigor l'any 2023, i que modifica radicalment la comptabilització de les assegurances en les entitats asseguradores.



La norma es fonamenta en aspectes derivats de la Directiva Solvència II, que va ser adaptada al mercat espanyol l'any 2016.

També va comentar que l'aplicació dels estàndards de la norma comptable IFRS17 obliga a interpretar els principis fixats per a la norma per la IASB, així com la seva particularització a cada mercat i companyia d'assegurances. En el procés d'anàlisi prèvia sorgeixen diverses decisions a prendre, amb un impacte potencialment elevat per als resultats de l'entitat.

Durant la conferència es van comentar algunes de les implicacions de l'aplicació pràctica de la IFRS 17 que, d'acord a l'experiència de Management Solutions, que atresora un ampli coneixement en la matèria, poden ser rellevants per a la implantació dels estàndards en les companyies d'assegurances.

Van assistir al webinar 94 persones.

11. Webinar – La influència de les noves tecnologies mèdiques en els costos de l'assegurança de salut.

📅 11 de juny de 2020.

Dr. Juan Ramón González (Fiatc).

El Dr. González va parlar de la irrupció de la tecnologia en la medicina en els darrers decennis i els seus efectes en l'assegurança de salut. En la seva opinió, les noves tecnologies permeten diagnòstics més precisos i accions quirúrgiques menys invasives i de menor cost, amb una recuperació més ràpida del pacient i una major esperança de vida.



D'altra banda, les noves tecnologies també comporten un cert "sobrediagnòstic" i l'aparició d'un nou col·lectiu de malalts crònics, molt demandant de serveis, cada vegada més costosos, el que afecta la rendibilitat del ram.

Segons els seu parer, els avenços tecnològics tindran un gran impacte en la medicina i en l'assegurança de salut, especialment la telemedicina i el diagnòstic a distància, el que sens dubte millorarà la valoració el servei per part dels assegurats.

Finalment va comentar els efectes de la covid 19 a Fiatc Assegurances, amb una important activitat en el ram de salut, i que disposa, a més, d'una clínica pròpia. En la seva opinió, els efectes de la covid 19 en l'assegurança de salut es veuran en els propers mesos, ja que moltes intervencions quirúrgiques, ja previstes, han estat ajornades per les urgències de la pandèmia. A més, hi ha hagut un cert recel dels assegurats a acudir als serveis mèdics, per por del contagi.

La covid 19 també afectarà a la rendibilitat de les assegurances de salut en el mig termini, ja que les asseguradores han assumit els costos derivats de la pandèmia, amb uns efectes en la salut dels assegurats infectats, alguns asimptomàtics, no del tot coneguts.

Van assistir al webinar 50 persones.

12. Webinar - El sector assegurador davant el canvi climàtic: reptes i oportunitats.

📅 18 de juny de 2020.

Sr. Miguel Ángel Mora (Nacional de Reaseguros).

El canvi climàtic és un dels grans reptes socials i ambientals als que s'enfronta la societat del segle XXI i és una de les principals preocupacions en les entitats asseguradores i reasseguradores.

Miguel Ángel Mora Va explicar que el canvi climàtic s'ha accelerat en els darrers decennis, a causa dels impactes de l'efecte hivernacle, el que ha provocat que els esdeveniments extraordinaris (terratrèmols, ciclons, tempestes, sequeres, grans incendis, etc.) siguin cada vegada més freqüents i més devastadors.



El canvi climàtic afecta de manera notable també al nostre país que, amb clima molt divers, ha patit freqüents efectes atmosfèrics catastròfics en els últims anys (tempestes, vents huracanats, sequeres i terratrèmols, fonamentalment).

Va comentar que els esdeveniments catastròfics d'altres zones del planeta, per exemple al Carib, també afecten les asseguradores espanyoles, ja que aquesta zona hi ha importants interessos econòmics d'empreses espanyoles (hotels, infraestructures, parcs edítics, fonamentalment), que estan assegurats a Espanya per asseguradores locals.

Va destacar l'important paper que a Espanya suposa el Consorcio de Compensación de Seguros, un model únic, que assumeix els efectes dels esdeveniments catastròfics amb

gran eficiència i que ha servit per reduir l'impacte dels esdeveniments catastròfics directament a les asseguradores.

Va parlar dels sistemes més habituals que utilitzen les asseguradores espanyoles per reassegurar els riscos catastròfics i dels utilitzats en altres mercats. Finalment va parlar de la necessitat que tot el sector s'impliqui en polítiques de responsabilitat social corporativa que ajudin a reduir la velocitat del canvi climàtic i els seus efectes econòmics i socials, que poden arribar a ser devastadors si no reaccionem a temps.

Van assistir al webinar 47 persones.

13. Webinar - Presentació de l'informe "Melbourne Mercer Global Pensions Index" (MMGPI).

📅 22 de juny de 2020.

Sr. Miguel Ángel Menéndez (Mercer)

El Sr. Menéndez va presentar els principals aspectes de la 11a edició de l'informe "Melbourne Mercer global pensions index-MMGPI", un estudi publicat anualment per Mercer i que analitza i valora els sistemes de pensions públics i privats de 37 països, entre ells Espanya, que representen el 63% de la població mundial.

L'estudi té com a objectiu dur a terme una avaluació objectiva dels diferents sistemes de pensions públics i privats dels 37 països, marcant tres aspectes clau: suficiència, mecanismes de governança i sostenibilitat i sistemes de pensions.



En l'apartat de suficiència, l'informe MMGPI atorga al sistema de pensions espanyol i privat la posició 13 en els 37 països de l'estudi. En aquest apartat el pes fonamental és degut a l'aportació de les pensions públiques, amb una taxa de reemplaçament sobre els salaris del 78%, la segona més alta entre els països de l'OCDE. Per contra, el pes de les pensions privades és molt limitat, inferior al d'altres països.

En l'apartat GOBERNANZA (legislació, informació a pensionistes, etc.), l'índex MMGPI atorga al sistema espanyol de pensions la posició 22 en els 37 països de l'estudi.

En canvi, en la secció de SOTENIBILITAT, l'índex MMGPI atorga al sistema espanyol de pensions una posició 35 sobre els 37 països de l'estudi, un dels més baixos de l'estudi. L'estudi posa de manifest les debilitats del nostre sistema de pensions públiques, un sistema de compartició, amb un dèficit de 18.000 milions d'euros/any, amb un futur incert de no emprendre reformes urgentment, donada l'evolució de la demografia al nostre país.

Finalment, el Sr. Menéndez va comentar algunes recomanacions de l'informe MMGPI per a Espanya: entre d'altres, ajustar l'edat de jubilació efectiva i la quantia de les pensions a l'esperança de vida, augmentant el ritme d'activitat, especialment pel col·lectiu entre 55-65 anys i potenciant l'estalvi privat en els sistemes de pensions, especialment a nivell empresarial.

Van assistir al webinar 33 persones.

Resum de les activitats en matèria de formació del primer semestre de 2020.

nº	fecha	Curso / Jornada / Conferencia	Asistentes	Horas
1	13/01	Conferència - Perspectives per a l'economia mundial: Cómo gestionar una cartera en un entorno de tipos d'interès del 0%.	46	92
2	18/02 - 03/03	Curs - Fiscalitat d'Assegurances i previsió social.	19	143
3	05/03	Jornada - Presentació de l'estudi sistema de pensions britànic Automatic Enrolment: un model a seguir?	36	72
4	16/04	Webinar – L'impacte de l'Insurtech en el sector assegurador.	61	61
5	30/04	Webinar – Per què és necessària una regulació com Solvència II?	63	63
6	07/05	Webinar – Gestió de Riscos en les entitats asseguradores.	86	86
7	14/05	Webinar - Accessibilitat, rellevància i simplicitat, eixos clau en la realitat digital.	62	62
8	21/05	Webinar - Principals tendències d'inversió en el sector assegurador europeu.	66	66
9	28/05	Webinar - Model empíric per a la predicció a curt termini de la propagació de la COVID-19.	78	78
10	04/06	Webinar - Aspectes pràctics en l'aplicació de la norma comptable IFRS17.	94	94
11	11/06	Webinar - La influència e les noves tecnologies mèdiques en l'assegurança de salut	50	50
12	18/06	Webinar - El sector assegurador davant el canvi climàtic: reptes i oportunitats	47	47
13	22/06	Webinar - Presentació de l'Índex Global de Mercer Melbourne sobre Pensions.	33	33
			741	947

crèdits

ADC21



Director

Emilio Vicente Molero

Consell de redacció

Jordi Celma Sanz

Xavier Colominas García

Luis Cuervo Carballo

Xavier Gómez Naches

Anna Labayen Cervera

Aleix Olegario Surroca

Disseny i maquetació

Icstece_ comunicació i marca

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

Administració

Rosa María Felipe Checa

actuaris@actuaris.org



Via Laietana, 34 4 planta

08003 Barcelona

+34 933 190 818

actuaris@actuaris.org

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

