

ADC 21

COL·LEGI D'ACTUARIS DE CATALUNYA | N°7 PRIMER SEMESTRE 2021

articles

Clara Armengol, Banc Sabadell Assegurances, Francisco Durán, Caixa d'Enginyers, i Mercedes Benito, Unespa, aborden des de diferents perspectives la sostenibilitat al sector assegurador.

Xavier Bombí, soci de KPMG ens descriu els efectes de la pandèmia Covid-19 al sector assegurador.

Núria Moreno i Lúdia Martínez, membres del grup de treball de pensions del CAC, ens presenten el simulador d'hàbits saludables i l'esperança de vida.

Elisenda Baldrís, Cuatrecasas, ens explica les principals novetats de la Llei de Transformació digital i els efectes sobre les Insurtech.

Enrique Ruiz, RGA re Internacional Ibérica, ens parla de la utilització dels models matemàtics en estudis epidemiològics .

Aitor Cruz i Luis Cuervo, DAS, analitzen el valor aportat per la intel·ligència artificial en el sector assegurador i els reptes derivats de la seva aparició.

entrevista

Antonio López, CEO de Mutual Médica

"En ser una mutualitat reinvertim els nostres beneficis en el col·lectiu mèdic. Una part va destinada a la millora de les cobertures i serveis als mutualistes, però també a millorar la seva formació, fomentar la investigació mèdica, etc."

actuaris pel món

Antonio Rubio, Responsable de Reassegurança a Atradius (Grupo Catalana Occidente)

"La societat britànica està més conscienciada, per exemple, en la importància de les assegurances per la jubilació. No s'entén jubilar-se vivint únicament de la pensió pública, ja que és molt petita. Una part molt rellevant de la retribució està associada a assegurances de jubilació i salut."

sumari



Editorial

Miquel Viñals

“ El futur arriba per diversos fronts i a passos de gegant al sector assegurador.

Llegir més



Sostenibilitat: reptes i oportunitats per al sector assegurador.

Clara Armengol Vivas · Banc Sabadell Seguros

“ La indústria d'assegurances ha de ser promotora d'aquest canvi i liderar la transformació de les activitats vers una economia sostenible, pel seu triple rol de gestor d'actius-inversor, gestor de riscos i proveïdor de cobertura.



Francisco Durán Lorenzo · Caixa d'Enginyers

“ Des de fa anys el terme Inversió Socialment Responsable està incorporat en l'àmbit financer i assegurador en relació amb la gestió dels actius en què s'inverteix.



Mercedes Benito Alcalá · UNESPA

“ Les entitats d'assegurances han de garantir la identificació i avaluació dels riscos de la sostenibilitat en les àrees de subscripció i inversions, a l'objecte de què les entitats tinguin en compte en les seves decisions d'inversió el principi d'una gestió responsable dels recursos i els conceptes ambientals, socials i de govern.

Llegir més



Efectes de la pandèmia Covid-19 sobre el sector assegurador.

Xavier Bombí · KPMG

“ Arran de l'aparició de la pandèmia per COVID19, hi ha una alta fragilitat en l'economia mundial i, en alguns països, una capacitat de reacció de les polítiques de demanda molt més limitada que en anterior crisi econòmiques.

Llegir més



Hàbits Saludables i Esperança de Vida.

Núria Moreno · Caixa d'Enginyers Vida i Lúdia Martínez · Everis

“ Quan parles d'esperança de vida pensem en les variables d'edat i sexe, però hi ha altres factors que poden influir, fonamentalment els hàbits saludables del nostre dia a dia.



Llegir més



Les principals novetats de la Llei de Transformació digital i els seus efectes sobre les Insurtech.

Elisenda Baldrís · Cuatrecasas

“ El Sandbox es dirigeix a innovacions financeres de base tecnològica, i ha estat concebut com un instrument regulador i supervisor que ha de permetre conèixer els desenvolupaments i potencials efectes de la transformació digital en la prestació de serveis financers, incloent-hi el sector assegurador.

Llegir més



La utilització de models matemàtics en estudis epidemiològics.

Enrique Ruiz Martín · RGA re Internacional Ibérica

“ Per a entendre millor com evoluciona una pandèmia i prendre les millors decisions per aconseguir la immunitat de la població, els epidemiòlegs utilitzen models matemàtics propis d'aquesta branca de la ciència.

Llegir més

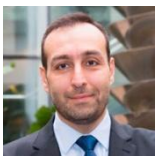


El valor aportat per la Intel·ligència Artificial en el sector assegurador i els reptes derivats de la seva aparició.

Aitor Cruz i Luis Cuervo · DAS

“ En els pròxims anys, el sector assegurador es transformarà completament degut a l'auge de les noves tecnologies, essent la Intel·ligència Artificial (IA) un dels principals generadors del canvi.

Llegir més



Entrevista

Antonio López, CEO de Mutual Médica

“ En ser una mutualitat reinvertim els nostres beneficis en el col·lectiu mèdic. Una part va destinada a la millora de les cobertures i serveis als mutualistes, però també a millorar la seva formació, fomentar la investigació mèdica, etc.

Llegir més



Actuaris pel món

Antonio Rubio Pallarés, Responsable de Reassegurança a Atradius (Grupo Catalana Occidente) Regne Unit

“ La societat britànica està més conscienciada, per exemple, en la importància de les assegurances per la jubilació. No s'entén jubilar-se vivint únicament de la pensió pública, ja que és molt petita. Una part molt rellevant de la retribució està associada a assegurances de jubilació i salut.

Llegir més



Formació CPD-CAC

Activitats 2020

“ A l’any 2020 el CAC va organitzar 27 activitats de formació (cursos, conferències i webinars) de matèries variades, en les que han participat 1.478 persones, amb un total de 2.388 hores de formació impartides.

[Veure formació](#)

ADC21

Crèdits

[Veure crèdits](#)

cac

Protectors

[Veure protectors](#)

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 +34 648 220 663

www.aaa-riskfinance.es





editorial

Miquel Viñals

President del Col·legi d'Actuaris de Catalunya

El futur arriba per diversos fronts i a passos de gegant al sector assegurador. Després d'un any en el qual una gran part de les plantilles de les empreses han prestat els seus serveis a través del teletreball, veiem una creixent implantació de sistemes intel·ligents i l'aparició d'un entorn legal que permetrà el desenvolupament de les *insurtech*.

D'altra banda, observem com els mercats comencen a revisar els seus sistemes de treball a fi d'acomodar-los a un món més sostenible i, alhora, ens interroguem pels canvis en l'esperança de vida de les persones després de la pandèmia Covid 19.

En aquest número de la revista ADC 21 de Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) presentem diversos articles sobre aquests temes que ens semblen summament interessants.

Clara Armengol, Francisco Durán i Mercedes Benito ens ofereixen un recorregut a través de les principals línies d'actuació a abordar per part de les asseguradores en el camí cap a la *Sostenibilitat*. Començant amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) definits a nivell mundial, passant pels sistemes encaminats a aconseguir carteres d'Inversions Socialment Responsable (ISR), mitjançant l'anàlisi de factors ambientals, socials i de govern corporatiu (ASG) i acabant amb una visió sobre la integració d'aquests mateixos riscos ASG en Solvència II, categoritzats en riscos físics, de transició i de responsabilitat.

Xavier Bombí ens parla dels impactes econòmics i sanitaris que ens està deparant la pandèmia Covid 19. Detalla les tres àrees del negoci assegurador que, segons ell, més han notat els seus efectes: El compte de resultats, les àrees tecnològiques i l'impacte en les persones. Ofereix, per acabar, una recepta sobre els passos a seguir després de la pandèmia.

Lidia Martínez i Nuria Moreno realitzen una revisió del concepte de l'esperança matemàtica de vida i mostren, a través de diversos exemples, com es comporta davant de factors diferents a l'edat, com la situació geogràfica, situació social o els hàbits saludables, entre d'altres. En aquest sentit, realitzen una revisió d'aquells hàbits que tenen major impacte en l'esperança de vida, convidant a revisar els nostres hàbits per aconseguir una major longevitat amb millor qualitat de vida. Finalment presenten la calculadora d' "*Hàbits saludables i Esperança de Vida*", desenvolupa pel Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) i disponible a la pàgina web, amb un gran èxit de visites, que concreta en xifres l'esperança de vida derivada dels càlculs actuariais.

Elisenda Baldris ens brinda l'oportunitat de conèixer les primeres iniciatives legislatives al nostre país per potenciar la digitalització del sector financer, conegut habitualment com *Sandbox* (caixa de sorra). Gràcies a aquesta nova legislació, les empreses *insurtech* podran posar en funcionament proves de nous negocis, per als quals la legislació vigent no tenia respostes, com són les assegurances col·laboratives, les omniassegurances o altres. Sens dubte, una porta més que s'obre cap al futur.

Enrique Ruiz ens descriu els primers passos en el camp dels models matemàtics epidemiològics, entre ells, l'aparició del *Model SIR* basats en els tres grans col·lectius que defineixen tota epidèmia, persones susceptibles d'emmalaltir, infectats i recuperats. També ens parla de l'aparició del *Número Bàsic de Reproducció*, que al llarg

d'aquest últim any hem vist publicat en tots els mitjans de comunicació com *R0*, i que descriu l'evolució quantitativa d'una pandèmia.

Luis Cuervo i Aitor Creu comenten les principals àrees de negoci que són susceptibles d'incorporar sistemes d'*Intel·ligència Artificial (IA)* passant, a continuació, a elaborar un llistat dels principals elements a tenir en compte perquè aquesta implementació sigui exitosa. Finalment, comenten el procés específic dut a terme en la seva Entitat a l'hora d'implantar una *IA* per a la subscripció d'assegurances.

A la secció d'*"Actuaris pel Món"* d'aquest número de la Revista, coneixerem les experiències de l'actuari Antonio Rubio, que exerceix la professió actualment al Regne Unit, com a membre del *Board of Directors* d'Atradius (Grup Catalana Occident).

Finalment, la revista recull una entrevista a l'actuari Antonio López, CEO de Mutual Mèdica, en la qual ens parla dels principals reptes als quals s'enfronta la seva Organització. Entre d'altres, la digitalització, la gestió dels riscos, la nova normativa comptable IFRS17. També ens parla de les principals accions que s'han dut a terme en la seva Entitat per ajudar els seus mutualistes aquest últim any, un col·lectiu, el mèdic, especialment afectat per la pandèmia Covid 19.

↑ Tornar al sumari

SENTIR-SE BEN ACOMPANYAT

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



Allianz 



article

Clara Armengol Vivas

Directora de Sostenibilitat de BanSabadell Seguros



Francisco Durán Lorenzo

Director Negoci Assegurador Caixa d'Enginyers



Mercedes Benito Alcalá

Actuària d'Assegurances d'UNESPA

Sostenibilitat: reptes i oportunitats per al sector assegurador

Clara Armengol Vivas

El rol del sector assegurances en la sostenibilitat

"La sostenibilitat i la transició cap a una economia segura, sense efectes sobre el clima i resilient a aquest, més eficient en l'ús dels recursos i circular, són claus per a garantir la competitivitat a llarg termini de l'economia de la Unió". Així és com reflecteix el Reglament de Taxonomia la importància de la sostenibilitat per al nostre futur, on el sector financer i, en particular el sector assegurador, desenvolupen un rol molt important. El sector assegurador sempre ha realitzat una funció clau en l'àmbit de la sostenibilitat, per l'estreta relació existent entre la responsabilitat social i la mateixa activitat asseguradora, però ara tindrem l'oportunitat de ser protagonistes d'aquest canvi que ens ha de conduir vers un futur millor. És per això que considerem rellevant

dedicar aquest article a explicar els àmbits d'actuació de les companyies d'assegurances. Abans, però, hem d'entendre què és el que ha motivat l'inici d'aquest camí cap a la sostenibilitat.



El setembre del 2015 s'estableix l'Agenda 2030 per part dels països membres de les Nacions Unides, com a nou marc mundial de desenvolupament sostenible, el nucli del qual està compost per 17 Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS), amb 169 metes. La transició cap a una economia hipo carbònica, més sostenible, eficient en l'ús de recursos i circular, en consonància amb els ODS, és fonamental per aconseguir un món millor i més sostenible. S'estableix un pla d'acció transversal a favor de les persones, el planeta i la prosperitat: reducció de la pobresa i la fam, promoure la cura del medi ambient, educació de qualitat per a tots i igualtat de gènere, entre d'altres.

La implementació d'aquesta agenda i l'èxit posterior de la mateixa depèn, tanmateix, de cada país i les seves polítiques, plans i programes de desenvolupament sostenible, que hauran d'incloure finançament, utilització de recursos i col·laboració de la societat en el seu conjunt. A aquests efectes, els objectius i les metes seran monitoritzades i revisades utilitzant uns indicadors desenvolupats per l'Agència i el Grup Expert en Indicadors ODS.

Al desembre del mateix any, durant la vint-i-unena Conferència de les Parts (COP 21) celebrada a París en el marc de la Convenció de les Nacions Unides sobre el Canvi Climàtic, es va establir un objectiu ambiciós: limitar l'augment de les temperatures mitjanes del planeta a +2° (amb relació a l'era-preindustrial) i a continuar amb els esforços per a limitar l'increment a +1,5°.

Europa, que amb aquesta fita se situava al capdavant de la lluita contra el canvi climàtic, comença a ser conscient no només dels riscos mediambientals, sinó també dels riscos financers derivats de l'escalfament global, fins al punt que, aquests riscos col·laterals van ser el focus d'un dels discursos que es recordaran en tots els canals de la Inversió Socialment Responsable.

El Pla d'Acció per una economia més ecològica i neta, publicat per la Comissió Europea el 2018, estableix les estratègies perquè el sistema financer recolzi l'agenda de l'UE relativa al clima i el desenvolupament sostenible. Es presenta un full de ruta per a potenciar el paper de les finances en la consecució d'una economia que funcioni correctament i permeti també assolir els objectius ambientals i socials:

Objetivo	Acción	Normativa
1 Reorientación de los flujos de capital hacia inversiones sostenibles	1. Establecer un sistema de clasificación de la UE para actividades sostenibles 2. Crear normas y etiquetas para productos financieros verdes 3. Fomento de la inversión en proyectos sostenibles 4. Incorporar la sostenibilidad al proporcionar asesoramiento financiero 5. Desarrollo de índices de referencia sostenibles	Reglamento Taxonomía ECO etiquetas europeas para productos financieros verdes Estándares de Bonos Verdes Europeos Reglamento delegado MIFID II/ IDD / IORP II Reglamento de índices de referencia
2 Incorporar la sostenibilidad dentro de la gestión de riesgos	6. Integrar mejor la sostenibilidad en las calificaciones crediticias y en la investigación de mercado 7. Aclarar las obligaciones de los inversores institucionales y gestores de activos 8. Incorporar la sostenibilidad en los requisitos prudenciales	Reglamento sobre divulgación de la información SOLVENCIA II
3 Reforzar la transparencia y la visión a largo plazo	9. Reforzar la información pública sobre sostenibilidad y la elaboración de normas contables 10. Fomentar un gobierno corporativo sostenible y reducir el cortoplacismo en los mercados de capitales	Directrices sobre información no financiera en relación con el cambio climático Cortoplacismo en los mercados de capitales SRDII (IORP II)

El gran repte de la sostenibilitat és que les decisions estratègiques, de gestió i d'inversió, a més de la valoració del rendiment financer, contemplan també els impactes Ambientals, Socials i de Bon Govern (ASG) com a pilars de sostenibilitat.

La Sostenibilitat ha d'estar integrada en l'estratègia i decisions corporatives, formant part de la cultura de tot l'equip humà que integren les organitzacions. Ha d'entendre's com una nova manera de gestionar el negoci i

és important que no es consideri com una acció aïllada, sinó que flueixi de forma transversal al llarg de tota l'organització. Per això és precís el suport i la implicació dels màxims òrgans de govern de la companyia.

La indústria d'assegurances ha de ser promotora d'aquest canvi i liderar la transformació de les activitats vers una economia sostenible, pel seu triple rol de gestor d'actius-inversor, gestor de riscos i proveïdor de cobertura.

Per part de l'inversor, complementant les tècniques quantitatives tradicionals d'analitzar el risc financer, amb la incorporació de l'anàlisi ASG (Ambiental, Social i de Govern), a través d'anàlisis qualitatives i quantitats de les polítiques, de les pràctiques i dels impactes que generen les empreses on invertim. Aquesta anàlisi, acompanyada de la definició d'unes polítiques diversió d'acord amb les directrius ètiques de cada entitat, és el que permetrà la canalització de recursos cap a activitats i sectors que tinguin una contribució positiva, tant en el medi ambient com en la societat en general.

Com a gestor de riscos, els riscos de sostenibilitat, i més concretament els que estan relacionats amb el canvi climàtic, poden tenir un impacte elevat en els riscos de subscripció i hauran de tenir-se en compte adequadament en les reserves tècniques, ja que aquests riscos no només afecten el passiu, sinó també l'actiu del balanç. Estem parlant dels riscos físics, els riscos de transició i, a més, dels riscos de responsabilitat que puguin sorgir de reclamacions de compensació. Més endavant veurem més detalladament aquest tipus de riscos.

Les oportunitats poden sorgir d'una demanda d'assegurances potencialment creixent, així com la innovació de productes (ecològics) i microassegurances, que també fomenten el comportament de reducció de riscos i la innovació de serveis a través de la gestió de riscos del canvi climàtic.

Francisco Durán Lorenzo

La inversió Socialment Responsable

Des de fa anys, el terme Inversió Socialment Responsable (d'ara endavant, ISR) està incorporat en l'àmbit financer i assegurador en relació amb la gestió dels actius en què s'inverteix. Tant per la cobertura de Provisions Tècniques, com la inversió dels fons propis de les Entitats Asseguradores, com també per la gestió dels patrimonis dels Fons de Pensions que realitzen les Gestores de Plans i Fons de Pensions. Però també és cert que, més recentment, el terme ISR ha entrat definitivament en el nostre sector assegurador i també en el dels Plans i Fons de Pensions de la mà de noves normatives.

Però no és el meu objectiu en aquesta col·laboració tractar els aspectes normatius de la ISR, sinó més aviat en què consisteix la ISR, quins objectius persegueix i amb quins criteris ho fa.

La ISR incorpora l'anàlisi de factors ambientals, socials i de govern corporatiu (ASG) en l'anàlisi financer tradicional, amb l'objectiu d'invertir en empreses que incorporen una gestió responsable en la seva activitat i que, a més, persegueixen avançar vers un model econòmic més sostenible. Però també és fonamental, perquè la ISR no quedi en un conjunt de bones intencions, que es pugui mesurar el seu impacte en la societat i sigui el motor per la transformació cap a una economia sostenible. Un bon exemple de com la ISR contribueix amb un impacte positiu és poder mesurar com es contribueix en la consecució dels ODS.

Centrem-nos ara en els criteris que utilitza la ISR per a les diferents estratègies possibles en el moment de plantejar aquest tipus d'inversions. A continuació, faré una breu descripció de cadascuna d'elles, començant per la que segurament és la més coneguda per la majoria de tots nosaltres, que és la que segueix Criteris d'Exclusió.

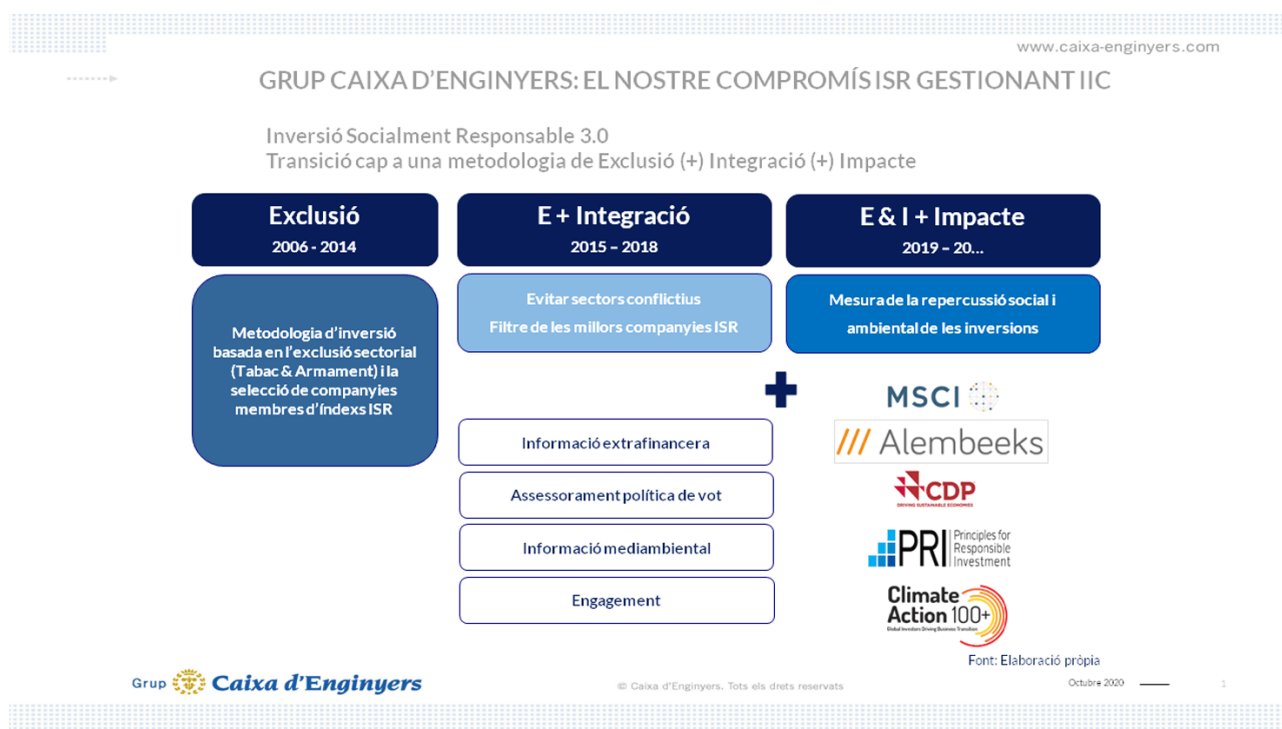
L'estratègia basada en **Criteris d'Exclusió** és la que es fonamenta en excloure de les inversions a companyies de determinats sectors, com per exemple els fabricants d'armes o de components específics per la indústria militar, també els fabricants de tabac, companyies de generació d'energia la font de la qual provingui principalment del mineral de carbó, companyies que participen en l'explotació de recursos energètics a l'àrtic, o empreses relacionades amb el joc. Al Grup Caixa d'Enginyers ja incorporem alguns d'aquests criteris a les nostres inversions des de l'any 2006, quan vam llançar el primer vehicle d'inversió col·lectiva 100% ISR.

Posteriorment, cap a l'any 2015, vam afegir a l'exclusió els Criteris d'Integració que consisteixen en la incorporació d'un anàlisi extrafinancer en el procés de selecció de companyies i en la presa de decisions d'inversió, garantint que aquesta selecció es realitza avaluant criteris ASG. D'aquesta manera, les companyies seleccionades seran aquelles que presenten un scoring superior, basat en la integració de criteris financers tradicionals i criteris d'inversió socialment responsable.

Actualment, ja estem aplicant un tercer nivell en la selecció de les inversions, concretament, hem incorporat, a més, els Criteris d'Impacte. En aquest cas, les inversions tenen una relació directa amb els ODS mencionats anteriorment i, en essència, consisteixen a invertir en companyies o projectes que busquen generar un impacte positiu en l'entorn mediambiental o social i, lògicament, a més d'obtenir una rendibilitat financera. En definitiva, en la selecció d'inversions es busquen companyies que apliquin criteris ISR i que adoptin i/o promoguin, dins la seva esfera d'influència, un conjunt de valors fonamentals en les àrees de drets humans, normes laborals, medi ambient i anticorrupció. En el cas de la renda fixa governamental, s'empra l'índex SDG, que mesura el compliment dels ODS segons els estats o entitats supranacionals en projectes d'impacte.

Per últim, indicar que per l'aplicació dels criteris esmentats s'utilitzen diferents estratègies o metodologies d'inversió, algunes de les quals mencionem a continuació. Per exemple, l'Estratègia Best-in-Class que tracta d'identificar les empreses, dins els seus diferents sectors i mercats, amb major potencial de sostenibilitat en el futur. També l'engagement o diàleg dels inversors, que es basa en la capacitat d'influència d'un inversor sobre una empresa, exercint el seu dret a vot, perquè apliquin polítiques més sostenibles i generin un major impacte positiu a la societat. Un altre és l'Screening Basat en Normes, en què el procés de selecció es porta a terme segons si les companyies compleixen o no amb una norma externa o directrius amb freqüència internacional, com per exemple el Pacte Mundial de Nacions Unides sobre protecció ambiental, drets laborals, drets humans o anticorrupció.

En el següent gràfic poden observar-se els diferents criteris i estratègies de ISR esmentats.



M'agradaria acabar responent una pregunta que es planteja freqüentment amb relació a la rendibilitat dels productes amb estratègies ISR amb altres sense aquesta estratègia en qüestió. Existeixen suficients estudis acadèmics especialitzats que mostren que la ISR és, si més no, tan eficient com la inversió tradicional des d'un punt de vista del binomi rendibilitat-risc. A més, atès que els objectius de la ISR són de llarg termini, incorporar criteris extrafinancers facilita poder detectar i prevenir riscos potencials i, alhora, identificar oportunitats de valor.

Integració dels riscos ASG en el Sistema de Govern de Solvència II

Encara que els riscos de sostenibilitat segueixen sent uns grans desconeguts per a molts en el món de l'assegurança, la veritat és que la regulació en qüestió remunta la seva data uns quants anys enrere. La primera fita significativa va ser el Pla d'Acció de 2018 de la Comissió Europea, on es va sol·licitar a l'Autoritat Europea d'Assegurances i Pensions de Jubilació (EIOPA, en anglès) assessorament tècnic per incorporar els factors de risc de sostenibilitat en els actes delegats, entre altres, en les directives de Solvència II i de Distribució d'assegurances (IDD, en anglès).

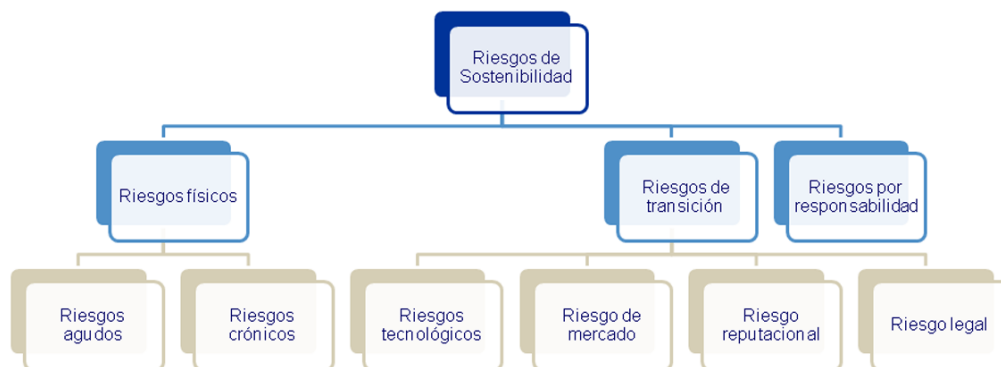
Segons l'opinió de EIOPA, les entitats d'assegurances han de garantir la identificació i avaluació dels riscos de la sostenibilitat en les àrees de subscripció i inversions, a l'objecte de què les entitats tinguin en compte en les seves decisions d'inversió el principi d'una gestió responsable dels recursos i els conceptes ambientals, socials i de govern.

Aquestes recomanacions tècniques de EIOPA es prenen amb base per la Comissió Europea per elaborar la seva proposta de modificació del *Reglament Delegat de Solvència II* per fomentar el finançament del creixement sostenible i la integració de riscos/factors de sostenibilitat.

Aquesta proposta, que a avui dia no ha estat aprovada, es centra en el Sistema de Govern de Solvència II. Concretament, la Comissió Europea (CE) assenyala la necessitat de més aclariments, per part de les entitats, sobre en quina mesura i de quina manera integren els riscos Ambientals, de Sostenibilitat i Govern (ASG).

Per tal d'integrar adequadament aquests riscos, en cas que tinguin un impacte en l'entitat, necessitem saber prèviament a què ens estem referint exactament. La mateixa EIOPA, en les seves recomanacions, estableix una categorització dels riscos del canvi climàtic definits pel Banc d'Anglaterra que comprenen, almenys, els riscos de transició, els físics i els de responsabilitat i els defineix com:

- Riscos físics; són els derivats del canvi climàtic i sorgeixen d'una sèrie d'esdeveniments meteorològics específics (com onades de calor, inundacions, incendis forestals i tempestes) i canvis en el clima (com canvis en les precipitacions, variabilitat, augment del nivell del mar i augment de les temperatures mitjanes).
- Riscos de transició; sorgeixen a mesura que la societat s'adapta a una economia baixa en carboni. Existeixen una sèrie de factors que influeixen en l'ajustament a una economia sostenible com, per exemple, l'evolució de la política i la reglamentació, les noves tecnologies o models de negoci, canvi de sensibilitats i preferències socials, o l'evolució dels marcs i les interpretacions jurídiques.
- Riscos per responsabilitat; es relacionen amb les reclamacions d'assegurances relacionades amb el clima a través de pòlisses d'assegurança de responsabilitat civil i reclamacions legals directes contra les asseguradores per no gestionar els riscos climàtics.



Aquests riscos suposen un repte en l'estratègia de les entitats que poden inhibir-los o mitigar-los. És convenient, per tant, que les entitats revisin les seves estratègies globals de negoci i emprenguin plans de transformació d'aquests, si fos necessari i així ho consideren, per integrar els riscos de sostenibilitat en aquests. Com a resultat de l'estratègia establerta es pot produir una pèrdua de competitivitat o, pel contrari, la captació de noves oportunitats.

Segons els supervisors internacionals (EIOPA i IAIS), ja que aquests riscos en qüestió poden afectar a l'entitat en el seu conjunt directa o indirectament, és convenient que aquelles que hagin decidit integrar els riscos ambientals, socials i de govern a les seves polítiques de riscos, es plantegin fer-ho de forma transversal. Des d'aquesta perspectiva, i sempre ajustant-se a les característiques de cada entitat, el paper dels òrgans d'admissió, direcció i supervisió ("OADS") resultaria fonamental per una integració correcta en els seus plans estratègics.

Encara que l'impacte concret d'aquests riscos, com el de tots aquells que enfronten les entitats d'assegurances i reassegurances, depenen del seu perfil de riscos i de la seva estructura en general i, molt particularment, de les seves polítiques del sistema de govern; en termes generals sí que podríem destacar tres tipologies d'impacte a les quals s'enfronta el sector assegurador, les quals serien:

- Impacte en el negoci assegurador. Com, per exemple, un increment en la freqüència i severitat de sinistres relatius als béns assegurats per culpa de l'augment de les catàstrofes naturals, canvis en la demanda dels mercats a causa dels canvis físics del clima o l'incapacitat d'adaptació al disseny de nous productes en el mercat, entre d'altres.
- Impacte financer. Com, per exemple, l'impacte en l'economia dels negocis afectats a les carteres d'inversió (accions, crèdits, rendibilitat).
- Impacte operacional. Com, per exemple, a causa dels danys físics als mateixos béns (edificis, equips informàtics, recursos humans, etc.) o també per la pèrdua d'imatge, al ser considerat un agent que incompleix els drets humans, porti a terme polítiques discriminadores o incompleixi els codis ètics i de bon govern.

Per acabar, m'agradaria mencionar que, en el si d'UNESPA, el Grup de Treball de Solvència II, integrat dins la Comissió Funcional ECOFIN, ha elaborat un informe per orientar les asseguradores en la integració dels riscos de sostenibilitat a Solvència II. Aquest informe està disponible a la intranet d'UNESPA i amplia i desenvolupa tot el que es desenvolupa en aquest article.

[↑ Tornar al sumari](#)



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



article

Xavier Bombí

Soci de KPMG

Efectes de la pandèmia Covid-19 sobre el sector assegurador

Context econòmic

Arran de l'aparició de la pandèmia per COVID19, hi ha una alta fragilitat en l'economia mundial i, en alguns països, una capacitat de reacció de les polítiques de demanda molt més limitada que en anterior crisis econòmiques.

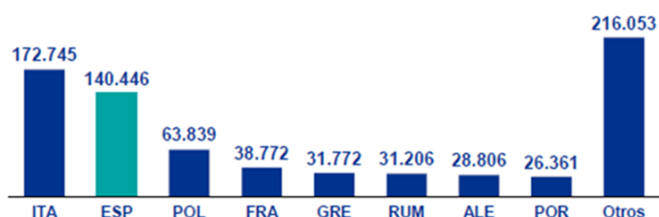
Principals perspectives:

- Impacte generalitzat en l'ocupació, amb un augment fins el 16%, amb especial incidències en certes àrees geogràfiques i sectors (ex. turisme, oci, etc.) que fan preveure un augment de la morositat durant els pròxims mesos
- Caiguda pronunciada del PIB durant el 2020 (fins -11%)
- Previsió de recuperació econòmica a mitjans de 2021 i un creixement significatiu al llarg de 2022 en funció dels avenços mèdics i evolució del virus

Els governs han reaccionat amb fortes mesures econòmiques per pal·liar els efectes de la pandèmia que s'han enfocat en tres eixos:

- Política fiscal: estímul fiscal dirigit a augmentar els recursos del sistema públic de salut, potenciar la sostenibilitat en els ingressos d'empreses i famílies, amb una distribució heterogènia entre les distintes geografies
- Política monetària: disminució dels tipus d'interès i, en certs casos, utilització d'altres instruments financers addicionals (per exemple, compra d'actius)
- Polítiques prudencials i comptables: iniciatives per estimular la demanda i concessió de crèdits sobre l'economia real (per exemple, moratòries hipotecàries, concessió de préstecs i avals ICO entre d'altres)

En el cas d'Espanya, està previst rebre 140.000 milions d'euros del fons de recuperació europeu per reactivar l'economia, dels quals +72.000 milions es destinaran a subsidis per mitigar l'impacte de la crisi econòmica en famílies i empreses.

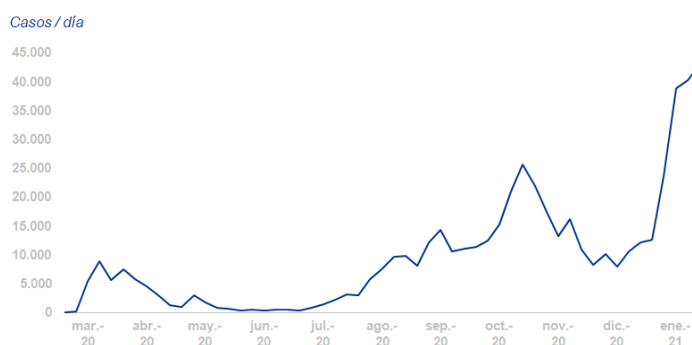


Context sanitari

Des dels primers contagis registrats oficialment al març de 2020, a Espanya s'han diagnosticat per prova PCR o test d'antígens més de 2 milions de casos de Covid-19 i prop de 56.000 defuncions (dades a inici de 2021).

Atenent a la corba oficial de contagiats a Espanya, ens trobem al capdamunt de la tercera onada d'expansió del virus (al voltant de 700-800 casos per 100.000 habitants en 14 dies), a la espera de l'impacte de la variant britànica i d'altres països, més infecciosa, que fan augmentar la incertesa.

COVID-19: Evolució de casos confirmats a Espanya



En l'entorn europeu s'ha arribat també a la tercera onada d'expansió del virus, amb especial afectació a països com Alemanya, el Regne Unit o Portugal.

Per fer front a l'avanç de la Covid-19, les principals potències mundials i farmacèutiques han desenvolupat en un temps rècord diverses vacunes per immunitzar de forma massiva la població.

En concret, a finals de 2020 es van aprovar les vacunes de Pfizer (USA i Alemanya) i AstraZeneca (Regne Unit) i els països ja han començat les campanyes de vacunació amb el desafiament logístic que això comporta.

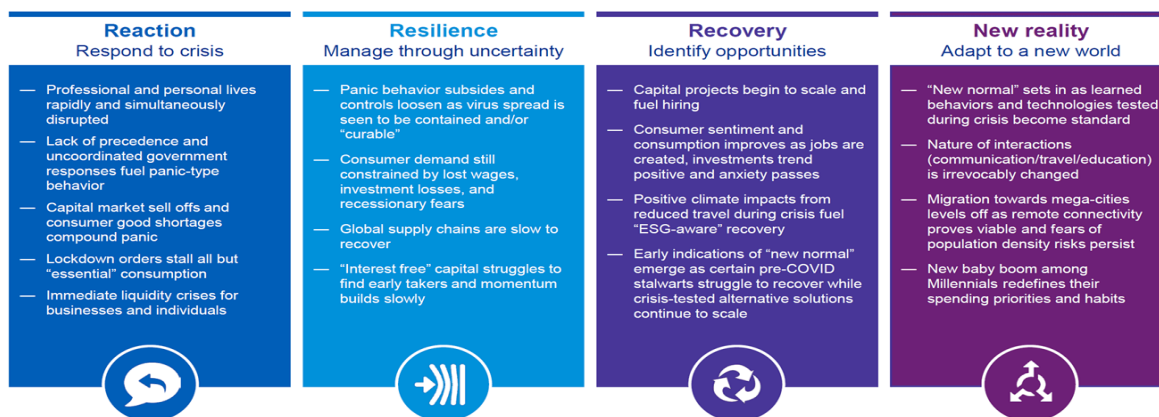
A Espanya, les primeres vacunes de Pfizer es van començar a distribuir a finals de desembre, i des del 27 de desembre s'han administrat prop de 1.240.000 vacunes Pfizer y Moderna, el 91,1% de les distribuïdes entre les comunitats autònomes. El govern espera arribar a l'estiu amb el 70% de la població espanyola immunitzada contra la Covid-19, una immunització que arriba dies després de rebre la segona dosi de la vacuna, i que permetrà reduir les restriccions i estimular l'economia.

A quina fase estem ara?

Des de KPMG hem identificat quatre fases que creiem haurem de superar per a tornar a la "nova normalitat", amb un impacte elevat en les normes d'interacció social, l'ús de la tecnologia i el desenvolupament de l'economia.

Aquestes serien: primer, reacció a la crisi inicial. Després resiliència que permeti aguantar de manera sostinguda les conseqüències i gestionar la incertesa. Recuperació, un cop s'intueixin les diferents oportunitats que sorgiran després de la pandèmia i, finalment "nova normalitat", en què ens adaptarem a la realitat amb la evolució i desenvolupament de les fases anteriors.

KPMG Framework de desescalada y superación



Actualment, considerem que estem al final de la fase de resiliència ja que comencem, amb els protocols mèdics i mesures de seguretat adoptades i les vacunes, a gestionar adequadament la pandèmia i a preparar la societat i les empreses per a les noves oportunitats que haurèm d'aplicar per arribar a la següent fase.

Impactes al mercat assegurador

S'identifiquen tres grans àrees on la Covid-19 està repercutint amb més intensitat a les companyies asseguradores:

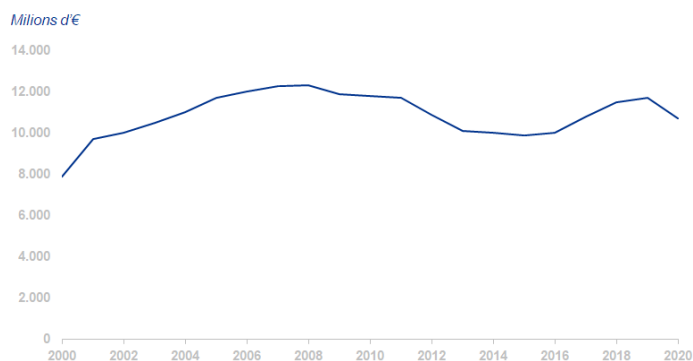
1. Impactes en negoci

El negoci assegurador s'ha vist globalment afectat havent de fer front a una situació inesperada i amb un futur incert en quant a evolució del mercat:

- Nova producció: disminució de la nova producció, en especial en l'àmbit de No Vida, on s'han observat baixades de fins un 60% durant els mesos més crítics de la pandèmia (2T 2020) degut a la paràlització econòmica i canvis en els patrons de comportament dels clients (per exemple, reducció de l'ús de l'automòbil)
- Previsions incertes: major grau d'incertesa en quant a les estimacions de reserves i sinistres, que entitats asseguradores han de tenir en compte per elaborar les seves avaluacions i informes de riscos
- Canals de distribució: alta afectació degut a la necessitat d'adaptació a un model de venda no presencial, si bé, la actual crisi accelerarà la digitalització dels canals tradicionals (per exemple, la xarxa d'agents comercials)
- Cobertura de la pandèmia: debat intern a nivell sectorial sobre la possibilitat de proporcionar certa cobertura per la interrupció comercial amb caràcter retroactiu per cobrir les conseqüències de la pandèmia, tot i estar excloses per contracte

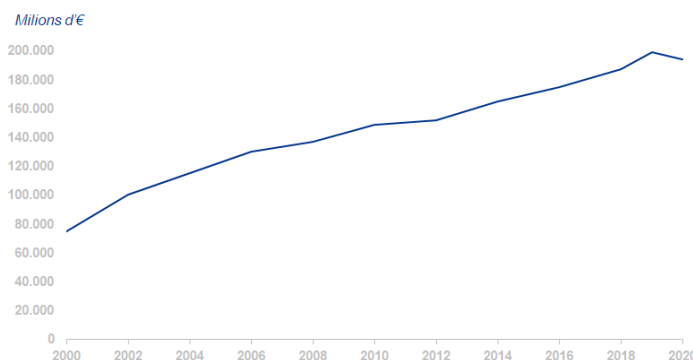
En quant a ingressos, s'han observat caigudes a nivell sectorial en especial en l'àmbit de No Vida. Si bé, a nivell agregat l'impacte no ha sigut especialment significatiu i s'han compensat les pèrdues dels mesos més crítics de la pandèmia (2T de 2020). Per exemple, degut a la reducció de l'ús de l'automòbil, d'automòbils ha observat pèrdues del 1,96% respecte 2019.

COVID-19: Primes del ram auto



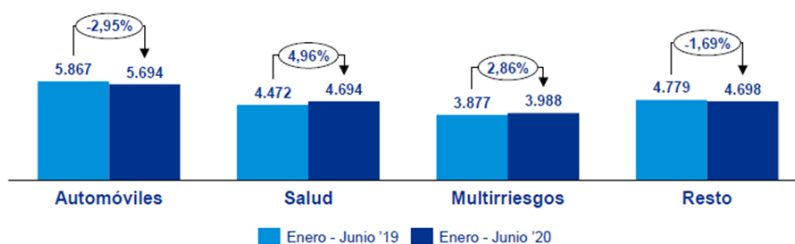
Durant l'any 2020, en el període comprés entre gener i juny, les provisions dotades per l'àmbit de No Vida han augmentat (+0,42%). En canvi, per l'àmbit de Vida, les provisions dotades han disminuït (-0,14%), entre gener i juny de 2020, i respecte 2019 han disminuït un -0,49%.

COVID-19: Provisions de vida



En quant a evolució de primes en l'àmbit de No Vida, durant el període de gener a juny de 2020, ha augmentat el volum de primes per Salut i Multirisca, si bé, han disminuït les primes de les assegurances d'automòbil i la resta de productes de No Vida.

Evolució de primes No Vida (milions d'euros)



Per respondre a aquests impactes en el negoci, les companyies asseguradores han llençat diverses iniciatives amb l'objectiu de mitigar l'impacte de la Covid-19:

- Accions amb els canals de distribució enfocades a protegir el negoci de les xarxes comercials i potenciació d'un model de relació digitalitzat
- Reforçament del canal bancari degut a la seva capacitat de suportar els impactes de la pandèmia (oficines bancàries obertes i contacte presencial amb el client)
- Revisió de la proposta de valor dels productes, en especial després de la publicació de diverses directrius d'EIOPA, i anàlisi de noves propostes de productes adaptats a les necessitats dels clients en un context de pandèmia.

- Acceleració del procés de transformació digital per donar resposta al client tant al moment de la venda com en l'atenció posterior.

La publicació de les directrius d'EIOPA sobre la revisió dels impactes de la pandèmia en la proposta de valor dels productes d'assegurances es complementarà amb el llançament de grups de col·laboració a nivell sectorial per homogeneïtzar la resposta del sector.

2. Impactes en tecnologia

L'ús de canals digitals s'ha potenciat amb la pandèmia, accelerant el seu ús i arribant a modificar el comportament dels clients i model de relació establert amb les companyies asseguradores.

La transformació tecnològica es presenta com el principal factor per suportar el creixement del negoci i generar avantatges competitius en un context de pandèmia. En concret, s'identifiquen diversos àmbits on la transformació digital pot suposar un factor crític:

- Relació amb el client: digitalització d'interaccions amb el client degut al canvi del patró de comportament i menors costos per la companyia
- Canals de distribució: suport en les noves tecnologies per facilitar el desenvolupament de canals no bancaris (per exemple, venda a distància a xarxes)
- Eficiència operativa: robotització de tasques operatives, reduint costos i personal dels equips de treball (operacions, sinistres, etc.)
- Desenvolupament comercial: explotació de dades per reforçar la intel·ligència comercial i millorar l'aprofitament del client en un context de dificultat per generar nova producció

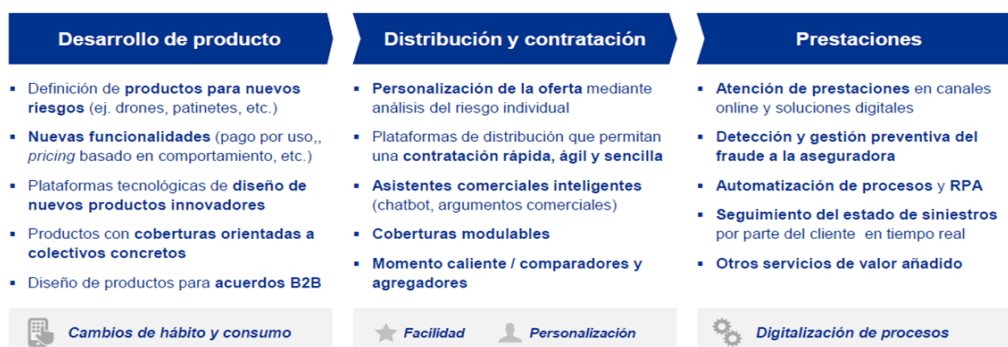
Les entitats d'assegurances han de donar un pas endavant des d'una oferta de relació amb el client a través de diversos canals inconnexos (multicanalitat) cap a un model relacional de comunicació en temps real (omnicanalitat).

Això implica que els canals de relació amb el client han d'estar completament connectats entre sí i que la informació dels clients ha de ser accessible des de qualsevol punt per part de l'asseguradora, implicant:

- Explotació de la informació obtinguda i desagregada del client
- Desenvolupament de perfils complets en les bases de dades de clients
- Incorporació de les dades del client al seu cicle de vida, identificant noves oportunitats i millores en la proposta de valor (adaptació de campanyes comercials, etc.)
- Seguiment d'accions relacionals amb el client i desenvolupament de models intel·ligents per targeting i accions multicanal

Les companyies estan explorant solucions disruptives en diversos punts de la cadena de valor per potenciar el negoci i millorar la proposta de valor al client:

Oportunitats de la transformació digital



En el context de pandèmia actual i la consegüent necessitat de transformació digital les insurtech suposen una oportunitat per les companyies tradicionals en quant a reforç de capacitats digitals i llançament de nous models de negoci.

En aquest punt, es crític per les entitats analitzar amb cura els pros i contres de col·laborar amb aquests nous players o desenvolupar les capacitats tecnològiques per la seva banda.

3. Impactes en persones

Les asseguradores han optat per diverses línies d'actuació amb l'objectiu de protegir el personal i garantir el manteniment de l'operativa i servei de cara al client:

- Gestió de la Covid-19: adaptació dels espais de treball per complir amb les directrius en matèria de prevenció de riscos (per exemple, senyalització, control d'accés, etc.) i definició de polítiques de retorn al treball i protocols d'atenció en cas de contagis entre el personal (PCR prèvia, avís, confinament, traçabilitat, etc.)
- Format de treball: adopció majoritària del teletreball a nivell sectorial acompanyat per les noves directrius governamentals, i habilitació de mitjans telemàtics i eines per facilitar el teletreball. A nivell general, la recepció del teletreball al sector ha estat positiva i ha permès reduir els impactes de la pandèmia en l'operativa de les companyies del sector
- Formació: adaptació del model formatiu (transició de model presencial a model virtual) i revisió de continguts i programes formatius per donar resposta al context derivat de la pandèmia (skills de venda a distància, ús de canals digitals, etc.)

Com afrontar el període tres de la Covid-19?

Derivat del context de pandèmia, el sector segurament tendirà a una major concentració d'empreses per explotar les fortaleses de les entitats, si bé, serà clau per les companyies no perdre la cursa de les noves tecnologies i estar a prop dels canals de distribució per entendre i anticipar les demandes dels clients en aquesta situació d'incertesa.

Per fer front a les conseqüències d'aquesta crisi és necessari un procés d'autoreflexió i adaptació a les noves necessitats evidenciades per el mercat:

- Estructura de costos i potenciació de la productivitat
 - Elaboració d'escenaris per valorar els efectes sobre els ingressos, capital i accionistes de les mesures i accions desplegadas en context de pandèmia
 - Idear i ajustar un model de costos estructurat de cada escenari plantejat
 - Establir una cultura de productivitat contínua
- Entorn digitalitzat
 - Definir un roadmap d'acció enfocat a la transformació digital
 - Adoptar quick wins per accelerar la consecució d'objectius d'alt impacte
 - Reforçar la seguretat contra els riscos tecnològics
- Diversificació d'ingressos
 - Revalorar l'encaix de totes les activitats de l'entitat en el context de mercat actual
 - Actualitzar l'oferta al client d'acord amb l'evolució de les seves necessitats
 - Desenvolupar noves vies de captació de clients i fidelització de la cartera actual

Seguretat i confiança

Oferim solucions emmarcades en les necessitats del negoci, actuàrials, financeres i de transformació adaptades a cadascun dels nostres clients.

Comptem amb equips d'especialistes locals en el sector assegurador.

- I Implementació i revisió integral Pilar I, Pilar II i Pilar III.
- I Diagnòstic, disseny i implantació de la normativa IFRS17/IFRS9, des de la modelització actuarial a les implicacions financeres i de sistemes.
- I Recàlcul i modelització de passius sota ROSSP/Solvència II/Fair Value/TEV/EEV/MCEV.
- I Anàlisi i automatització de reserves.

Contacta'ns. T'assessorarem

kpmg.es



Anticipate tomorrow. Deliver today.



© 2021 KPMG, S.A., sociedad anónima española y firma miembro de la organización global de KPMG de firmas miembro independientes afiliadas a KPMG International Limited, sociedad ligada limitada por garantía, todos los derechos reservados.





article

Núria Moreno

Directora tècnica de Caixa d'Enginyers Vida



Lídia Martínez

Actuària d'Everis

Membres del Grup de Treball de Pensions del CAC

Hàbits Saludables i Esperança de Vida

Quan parles d'esperança de vida, tothom pensa que és l'edat a què podem arribar a la vida, tenint en compte, principalment, les variables d'edat i sexe. Però, és així realment? Què és exactament l'esperança de vida? La podem millorar? Efectivament. Hi ha altres factors que poden influir en l'esperança de vida, fonamentalment els hàbits saludables del nostre dia a dia.

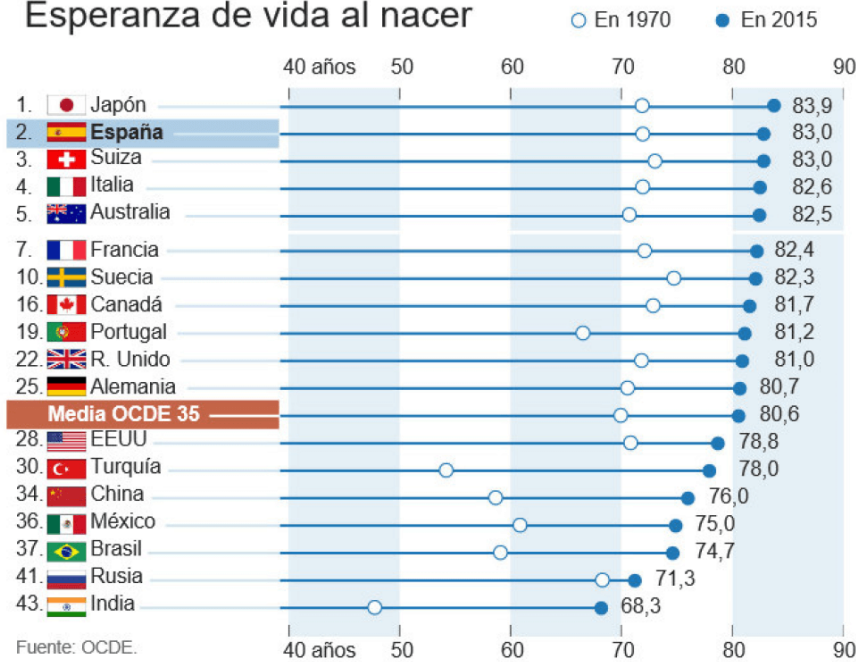
La definició de l'ONU d'esperança de vida és la següent: *"Quantitat d'anys que un nounat pot esperar viure si els patrons de mortalitat per edats imperants en el moment del seu naixement seguissin sent els mateixos al llarg de tota la seva vida"*. En la definició es parla de patrons de mortalitat per edats i es considera que aquests no canvien, aleshores és que podem canviar-los.

Cal destacar que l'esperança de vida és, juntament amb l'IDH (Índex de desenvolupament humà), la taxa de mortalitat i l'ingrés per càpita, un dels indicadors que s'utilitzen per mesurar la qualitat de vida en una regió.

Al comparar l'esperança de vida entre diferents països s'observa que Espanya està en segon lloc, per darrere del Japó. És un país envellit, o dit d'una altra manera, amb una esperança de vida molt alta, concretament 3 anys per sobre la mitjana.

En aquesta taula també s'observa que, en 45 anys, ha incrementat més o menys en 10 anys l'esperança de vida a Espanya. En canvi, per altres països l'increment ha sigut major, sobretot perquè la situació que tenien el 1970 era molt diferent de la d'Espanya.

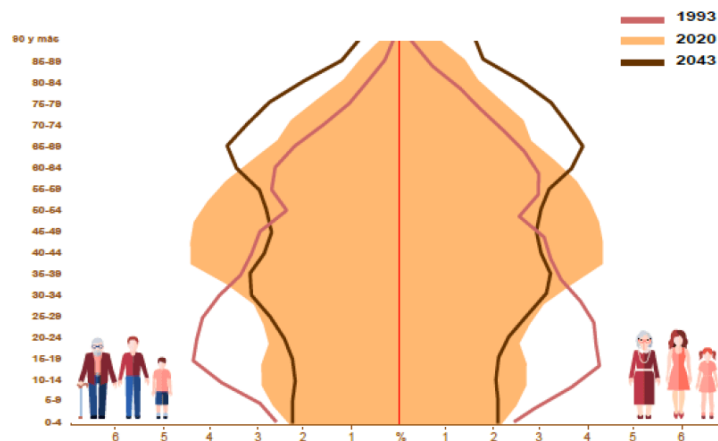
Esperanza de vida al nacer



En centrar-se en Espanya, és interessant analitzar la piràmide poblacional. Bé, piràmide?, el 1993 era una piràmide, ara ja la part ample va per la meitat d'aquesta i, dins de 13 anys, gairebé podrem parlar d'una piràmide invertida. Aquest fet es diu que l'esperança de vida va augmentant i que, contràriament, l'índex de natalitat està disminuint.

Población a 1 enero 2020: 47.329.981

Pirámides de Población de España: ayer, hoy y mañana



Si observem, en aquest gràfic ens apareix una nova variable; el sexe, que també juga un paper important en l'esperança de vida. I és que, per qüestions genètiques, les dones poden tenir una esperança més llarga que la dels homes, ja que els estrògens les ajuden a protegir-se davant l'estrès i perquè les malalties cròniques són més lentes per a elles.

Si agafem l'any 1993, de la gràfica anterior, com a referència, i el comparem amb les dades que tenim de 2018 (segons INE), veiem clarament l'increment en l'esperança de vida en néixer, com tots podem pensar, és degut a les mesures en la medicina, els hàbits saludables...

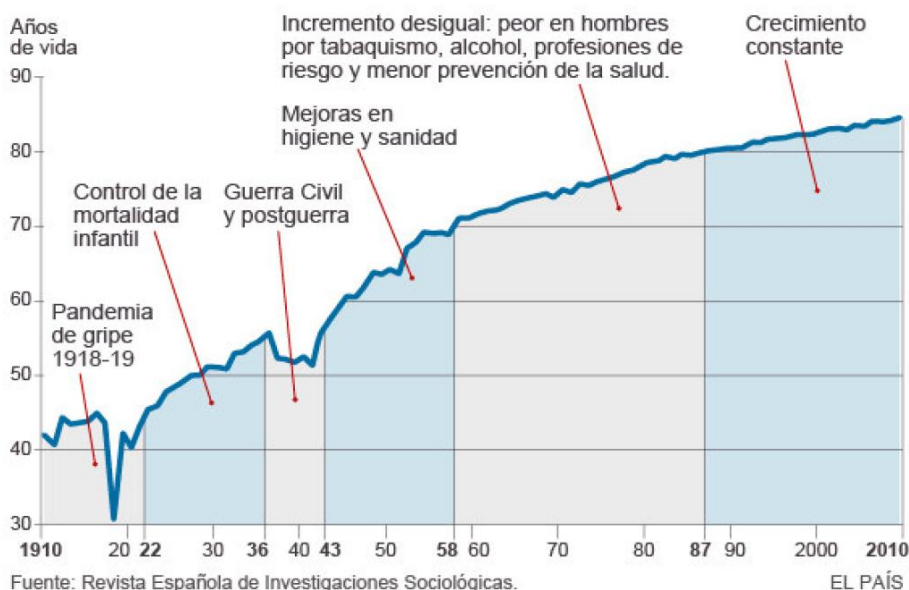
D'altra banda, en aquesta comparativa també observem la diferència entre homes i dones i que aquesta va disminuint. I és que, tot i que genèticament les dones viuen més que els homes, cada cop hi ha menys diferència entre homes i dones perquè les dones s'han incorporat al mercat laboral, amb els riscos que això

comporta, i han incrementat el consum de vicis/hàbits que abans eren més d'homes, com el tabac i l'alcohol.

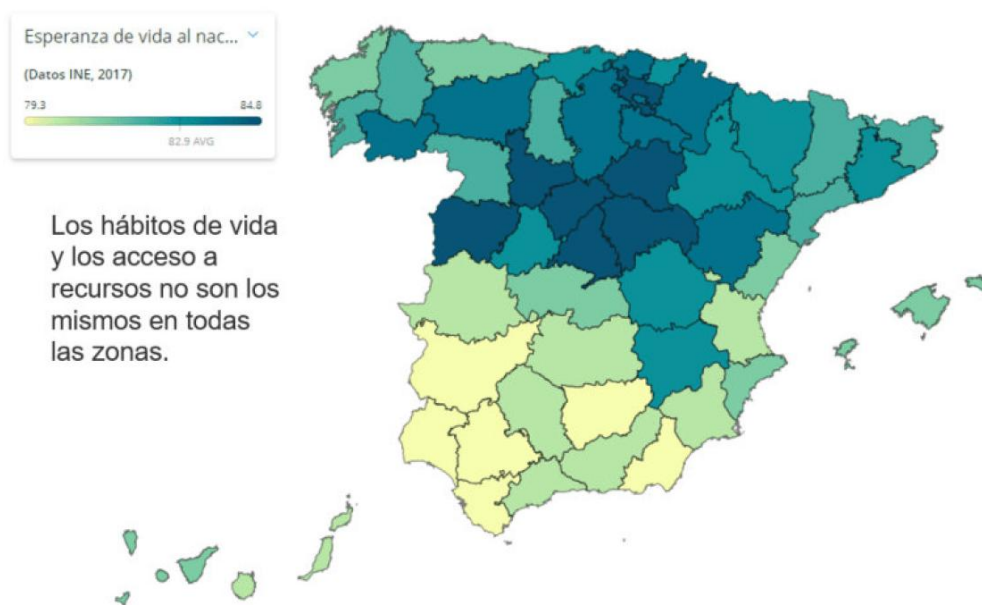
Esperanza de vida al nacimiento	Total	Hombres	Mujeres
2018	83,19	80,46	85,85
1993	77,65	74,09	81,14

Com a curiositat, si observem la gràfica de l'evolució de l'esperança de vida a Espanya, veiem que la diferència entre homes i dones va ser més evident entre els anys 1958 i 1987, especialment per aquests hàbits en qüestió.

ESPERANZA DE VIDA AL NACER EN ESPAÑA



Si analitzem Espanya per províncies, veiem que l'esperança de vida també és diferent entre elles i, sobretot, hi ha diferències entre les del nord i les del sud. I és que els hàbits de vida, els accessos a recursos o les activitats de la zona, si, per exemple, són més industrials o més rurals, influeixen en l'esperança de vida.



És curiós comparar l'evolució que ha tingut l'esperança de vida en els països mediterranis (inclosa Espanya) davant els països nòrdics. S'observa que, tot i que abans la diferència en l'esperança de vida era notable entre ells, actualment aquesta tendeix a ser igual.

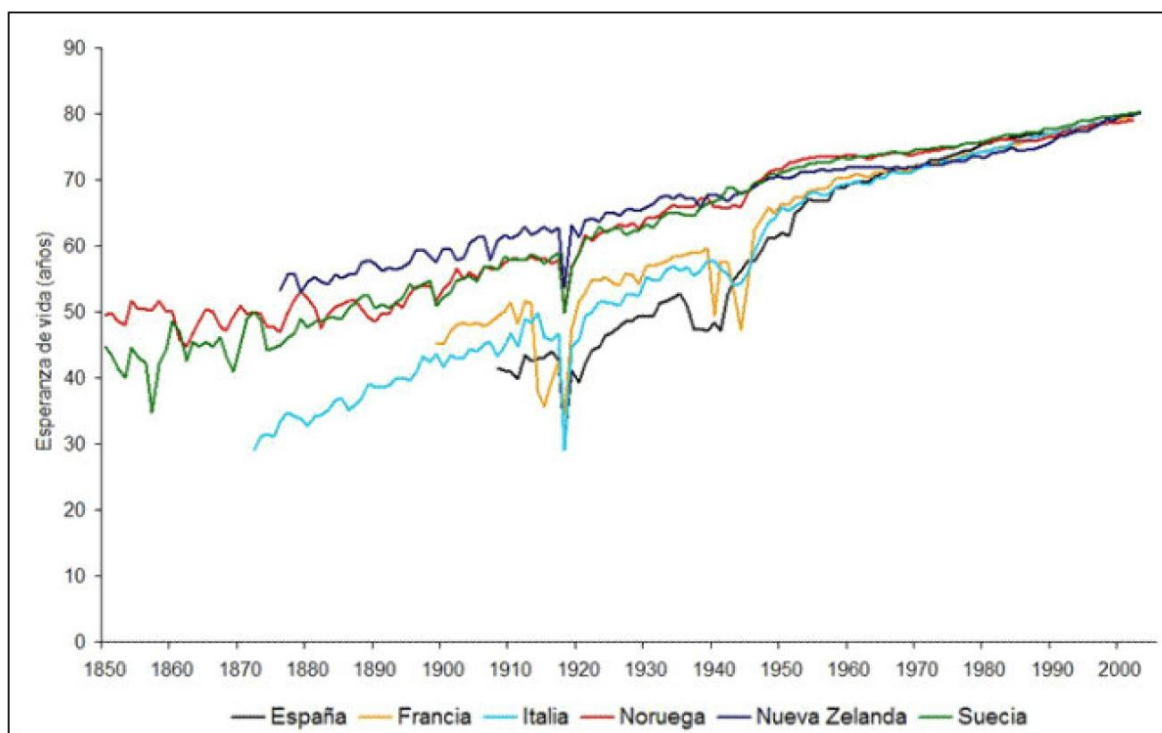


Figura 2: Convergència de las esperanzas de vida.

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Human Mortality Database*.

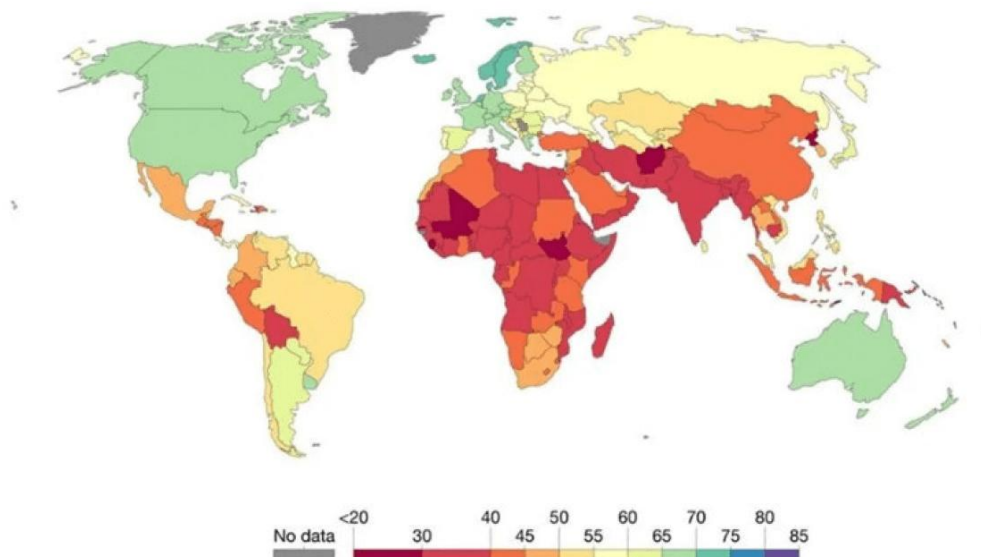
Es tracta d'una evolució en el temps que presenta el mateix comportament que la variable sexe, l'esperança de vida tendeix a convergir en el mateix punt. Per tant, es pot pensar que l'esperança de vida en funció del sexe i la zona de l'individu tendirà a convergir.

D'altra banda, a escala mundial observem la mateixa tendència, totes les zones estan evolucionant, cadascuna al seu ritme, però totes evolucionen:

Life expectancy, 1950

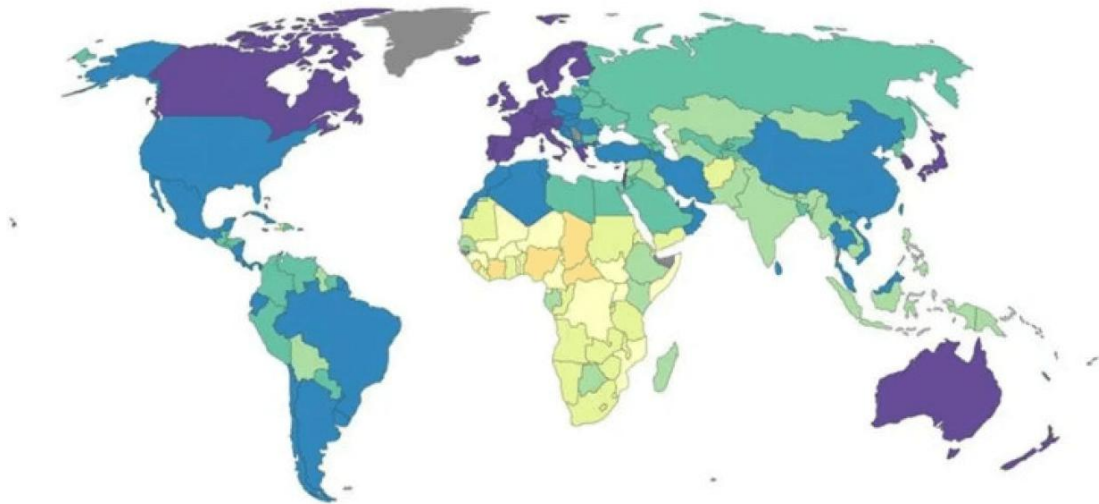
Shown is period life expectancy at birth. This corresponds to an estimate of the average number of years a newborn infant would live if prevailing patterns of mortality at the time of its birth were to stay the same throughout its life

Our World
in Data



Life expectancy, 2015

Shown is period life expectancy at birth. This corresponds to an estimate of the average number of years a newborn infant would live if prevailing patterns of mortality at the time of its birth were to stay the same throughout its life



Si tornem al concepte bàsic d'esperança de vida, aquesta mesura la mitjana d'anys de vida, independentment de l'estat de salut. Si dos individus són del mateix sexe i tenen la mateixa edat, però un d'ells té problemes respiratoris, per exemple, pot ser que tinguessin la mateixa esperança de vida al néixer, però sembla lògic pensar que no serà així en l'actualitat, o que, almenys, la qualitat de vida d'ambdós no serà la mateixa.

Per tant, és interessant analitzar també l'esperança de vida en altres moments de la vida, no només en néixer. A continuació, es pot veure i comparar l'esperança de vida en néixer i als 65 anys, i com aquesta ha evolucionat.

Esperanza de vida al nacimiento	Total	Hombres	Mujeres
2018	83,19 años	80,46 años	85,85 años
1993	77,65 años	74,09 años	81,14 años

Esperanza de vida a los 65 años	Total	Hombres	Mujeres
2018	21,25 años	19,22 años	23,07 años
1993	17,90 años	15,84 años	19,62 años

Incremento	Total	Hombres	Mujeres
2018	+3 años	+ 4 años	+ 2 años
1993	+5 años	+ 7 años	+3 años

Si recuperem la idea que la qualitat de vida també pot influir en l'esperança de vida, cal pensar que existeix un gran nombre de factors externs que juguen un paper rellevant en ella, però no totes amb la mateixa importància. Per enumerar algunes: accés a la sanitat pública i/o privada, poder adquisitiu, pandèmies, hàbits saludables, etc.

Hi ha factors, com l'edat, sanitat pública, pandèmies... en els quals, com a persones, a escala mundial, tampoc hi podem incidir per a millorar la nostra esperança de vida, però sí en els hàbits saludables que tenim.

Simulador “Calcula la teva esperança de Vida” del Col·legi d’Actuaris de Catalunya (CAC)

Per poder valorar quantitativament com influeixen aquests hàbits en l’esperança de vida, el Col·legi d’Actuaris de Catalunya (CAC) posa a disposició dels usuaris a la seva pàgina web un simulador intuïtiu. <https://actuaris.org/calculadora01/>

Recomanem la seva visita i jugar amb ell, per a conèixer la nostra esperança de vida i observar quins hàbits influeixen més i, d’aquesta manera, fer algun propòsit de millora en el nostre dia a dia, ja que hem analitzat que petits canvis en els nostres hàbits saludables poden produir un impacte positiu en l’increment de l’esperança de vida.

Els hàbits de vida, els quals al seu torn són considerats com a factors de risc o de protecció, fan referència al conjunt de comportaments o actituds quotidianes que realitzen les persones, és a dir, comportaments que disminueixen els riscos d’emmalaltir i incidir sobre la nostra esperança de vida.



Entre els diferents hàbits de vida que poden causar aquest impacte, destaquen els següents:

Per conèixer com poden repercutir en la nostra esperança de vida els hàbits saludables, detallem les principals característiques que determinen cadascun d’ells.

1. Situación familiar

Basant-nos en un estudi realitzat per un buscador d’assegurances, la situació familiar és un factor que impacta de forma molt significativa, amb dades com que les persones casades tenen un 50% menys de risc de patir algun tipus de malaltia cognitiva per demència o l’amnèsia, 9 de cada 10 persones solteres pateix estrès, les persones solteres viuen entre 8 i 17 anys menys que les casades i tenen un 28% més de possibilitats de morir per una malaltia cardíaca, accentuant-se el problema si la solteria és fruit d’un divorci, especialment en els homes; divorciar-se també incrementa el risc de patir obesitat, diabetis i episodis cardiovasculars.

Per contra, les persones solteres fan més esport i són més felices.

2. Peso / Alimentación

Aquest hàbit se centra més concretament sobre l’IMC (Índex de massa corporal), indicador utilitzar per l’OMS per identificar les categories de pes que poden portar a problemes de salut.

$$IMC = \frac{\text{peso (Kg)}}{\text{altura}^2 (\text{m})}$$

Índice de Masa Corporal	Rango
15 o menos	Delgadez muy severa
15 – 15,9	Delgadez severa
16 – 18,4	Delgadez
18,5 – 24,9	Peso saludable
25 -29,9	Sobrepeso
30 – 34,9	Obesidad Severa
40 o más	Obesidad mórbida.

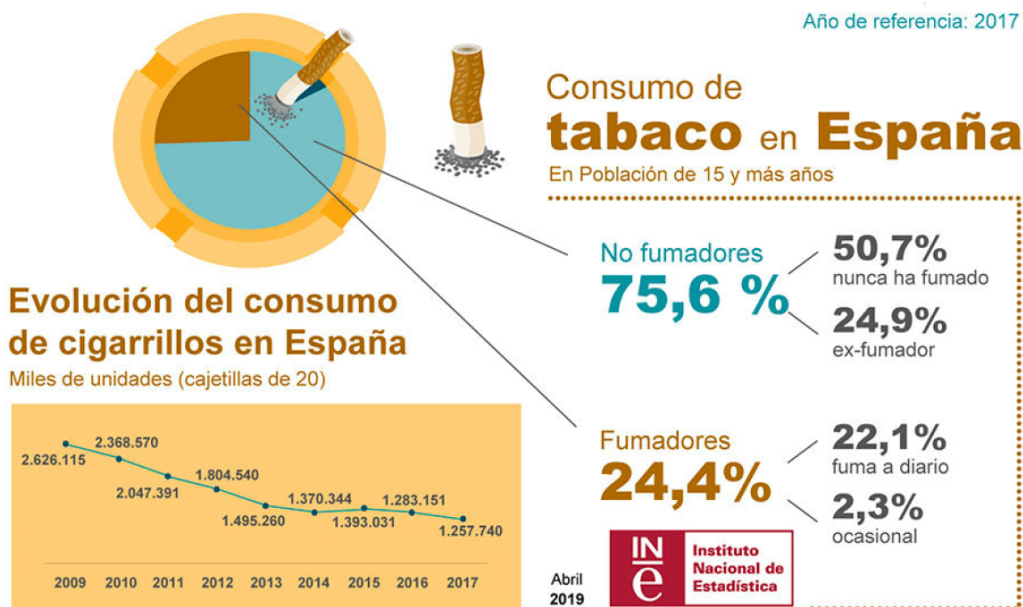
Un estudi realitzat sobre la mostra de 900.000 persones adultes ha desvelat que un índex de massa corporal (IMC) superior al rang ideal d'entre 22.5 i 25 condueix a un augment de les taxes de mortalitat.

Per sobre d'aquests 25, cada extra de 5 dóna lloc a un augment en la mortalitat global d'aproximadament un 30%.

3. Tabaco

El tabaquisme és la principal causa de mortalitat prematura i evitable en els països desenvolupats. Les seves principals manifestacions clíniques són: trastorns cardiovasculars, trastorns respiratoris i aparició de tumors en diverses localitzacions.

Cal destacar que, el tabaquisme produeix actualment la mort prematura de 52.000 fumadors a Espanya i més de 500.000 a Europa, i aproximadament 3 milions de persones en l'àmbit mundial.



Si has sigut fumador, per considerar-te no fumador i reduir així la incidència sobre el risc d'EVC (malalties cardiovasculars) han de passar com a mínim entre 5 i 10 anys per aconseguir de nou les mateixes condicions que una persona que no hagi fumat mai i aquest període podria arribar als 25 anys en alguns casos.

L'OMS estima que, a l'any, moren 2.9 milions de persones a conseqüència del tabac, i es preveu que, si continuen les tendències de consum actuals, l'any 2030 es produiran 10 milions de morts, en els individus que fumen actualment.

4. Alcohol

El consum moderat d'alcohol produeix possibles beneficis per a la salut, però no està exempt de riscos.

Segons l'OMS, el 2016 van morir més de 3 milions de persones a conseqüència del consum nociu d'alcohol, que representa 1 de cada 20 defuncions. Més de tres quartes parts d'aquestes morts corresponen a homes.

Per cada 100 grams d'alcohol setmanal, la probabilitat d'accident cerebrovascular augmenta un 14%, malaltia coronària (excepte infart) 6%, insuficiència cardíaca 9%, malaltia d'hipertensió fatal 24% i risc d'aneurisma aòrtic fatal 15%.

Altres estudis indiquen que a partir de 200 grams setmanals augmenta el risc de càncer.

Tot i això, els primers 100 grams d'alcohol setmanal ofereixen un 6% menys de risc en el desenvolupament d'un infart de miocardi.

5. Actividad física / Deporte

La manca d'activitat física és un factor considerable per a les malalties no transmissibles, com els accidents cerebrovasculars, la diabetis i el càncer.

Són molts els països en què l'activitat física descendeix. En l'àmbit mundial, el 23% de les persones adultes i el 81% de les persones adolescents en edat escolar no es mantenen suficientment actives.

Les persones físicament actives milloren el bon funcionament del sistema muscular i cardiorespiratori, milloren la salut òssia i funcional. Tenen taxes inferiors de cardiopaties coronàries, hipertensió arterial, accidents cerebrovasculars, diabetis, càncer, depressió...

6. Estrés

Es defineix l'estrès com el conjunt de reaccions fisiològiques que preparen l'organisme per l'acció. En termes globals, es tracta d'un sistema d'alerta biològic necessari per a la supervivència

El problema ve quan en manté la pressió i s'entra en un estat de resistència. Quan aquesta sensació es manté en el temps, es pot arribar a un estat d'esgotament, amb possibles alteracions funcionals i orgàniques.

L'estrès pot causar molts símptomes, tant físics, com psicològics i emocionals. Moltes vegades, els afectats no relacionen els signes amb l'estrès, essent els més freqüents: problemes de cor i tensió (a llarg termini), dolor de cervicals, caiguda de cabell, problemes digestius, alteracions del somni (85% de l'insomni), problemes en la pell (envelliment prematur), dificultat per fixar records i irritabilitat, així com el *burn out* (síndrome d'«estar cremat» laboralment).

A continuació, reflectim algunes pautes per a millorar els hàbits i l'esperança de vida:

- Dormir 7-8 hores regularment millora sensiblement els estats d'estrès.
 - Una dieta saludable, basant l'alimentació en fruites, verdures, llegums, fruits secs i cereals integrals evitant l'alcohol i la cafeïna.
 - Les persones inactives han de començar l'activitat física de forma moderada com a part de la seva rutina diària i incrementa gradualment la seva durada, freqüència i intensitat. És important fer exercici regularment, donat que ràpidament redueix els valors de l'hormona de l'estrès i millora l'estat d'ànim.
 - És fonamental tenir temps lliure per a un mateix i mantenir una xarxa d'amics i familiars.
-



Management Solutions és una firma internacional de serveis de consultoria. Amb més de 2.500 professionals i presència en més de 40 països, compta amb equips multidisciplinaris especialitzats en diferents àmbits com finances, actuarial i transformació per a les principals asseguradores nacionals i internacionals

www.managementsolutions.com





article

Elisenda Baldrís

Associada sènior a l'Àrea de Regulació Financera de Cuatrecasas

Les principals novetats de la Llei de Transformació digital i els seus efectes sobre les Insurtech

Antecedents

El passat 13 de novembre de 2020, les Corts van aprovar la Llei 7/2020, de 13 de novembre, per a la transformació digital del sistema financer, la innovació estrella de la qual ha estat la regulació d'un espai controlat de proves o, tal com es denomina en el sector, un "Sandbox". El Sandbox es dirigeix a innovacions financeres de base tecnològica, i ha estat concebut com un instrument regulador i supervisor que ha de permetre conèixer els desenvolupaments i potencials efectes de la transformació digital en la prestació de serveis financers, incloent-hi el sector assegurador.

Una de les primeres jurisdiccions que va donar cabuda al concepte de banc de proves en l'àmbit financer va ser el Regne Unit, país pioner en el desenvolupament d'incentius reguladors per al desenvolupament de projectes Fintech i Insurtech. El 2014, la Financial Conduct Authority va llançar la iniciativa "Project Innovate", amb la finalitat de fomentar la innovació en interès dels consumidors i promoure la competència. Una de les mesures implementades va ser, precisament, el "Regulatory Sandbox", amb la finalitat de facilitar l'accés al mercat de projectes FinTech en l'àmbit regulat i que els promotors poguessin testar les seves iniciatives.

El 2017, l'Associació Espanyola de Fintech i Insurtech (AEFI) va publicar el Llibre Blanc de la Regulació Fintech a Espanya, en el qual es proposaven una sèrie de mesures per fomentar el desenvolupament dels diferents verticals Fintech i Insurtech. Com a mesura transversal, en benefici de tots els verticals (incloent-hi l'Insurtech), es proposava precisament la creació d'un banc de proves que facilités l'accés i l'exercici de nous operadors i el desenvolupament de noves activitats i serveis per part dels operadors existents.

Dos anys més tard, el 2019, l'AEFI va publicar el Llibre Blanc d'Insurtech, on novament s'insistia en la necessitat d'avançar en la implementació d'un Sandbox regulador. Particularment, en la publicació esmentada, es manifesta que "*Les Insurtech serien una de les categories d'empreses tecnològiques que donarien un major aprofitament al sandbox, donada l'elevada quantitat de requisits legals, tècnics i financers als què fan front [...] i és per això que reclamen l'entrada en funcionament del sandbox com abans possible*".

Canvis en l'entorn normatiu

En l'àmbit legislatiu, han passat dos llargs anys d'ençà que, al mes de juliol de 2018, el Ministeri d'Economia i Empresa publica l'Avantprojecte de Llei de Mesures per a la Transformació Digital del Sistema Financer, fins l'aprovació, el 13 de novembre del 2020, de la Llei 7/2020, de 13 de novembre, per la transformació digital del sistema financer.

Un dels objectius de la norma, en relació amb la implementació del Sandbox, ha estat crear un espai segur, tant per al conjunt del sistema financer com per als participants de les proves. A aquests efectes, la norma preveu un règim de garanties que contempla, entre altres cauteles, el dret de desistiment, la responsabilitat del promotor o la possibilitat d'interrupció de les proves en casos de mala pràctica o incompliments de la legislació o del protocol.

Requisits d'accés aplicables als promotors

L'accés a l'espai controlat de proves està obert tant a persones físiques com jurídiques, regulades o no, i tenint cabuda empreses tecnològiques, entitats financeres, associacions i centres d'investigació.

Requisits d'accés aplicables als projectes

Com a requisit addicional, els projectes han d'estar en un punt suficientment avançat per a poder provar-se i aportar, a més, innovació de base tecnològica aplicable al sistema financer. Això significa que, mitjançant l'ús de la tecnologia, es pot donar peu a noves aplicacions, processos, productes o models de negoci amb incidència sobre els mercats financers, la prestació de serveis financers i complementaris o el desenvolupament de les funcions públiques en l'àmbit financer.

La norma també exigeix que els projectes aportin una potencial utilitat o valor afegit sobre els usos ja existents, com per exemple, facilitar el compliment normatiu, augmentar l'eficàcia o presentar un benefici per als usuaris en termes de reducció de costos, millora de la qualitat o condicions d'accés i disponibilitat, o augment de la protecció a la clientela.



Presentació i admissió de sol·licituds

El passat dia 23 de febrer de 2021 va finalitzar el termini per a que els promotors presentessin a la Secretaria General del Tresor i Finançament Internacional les sol·licituds en la primera convocatòria del banc de proves. En aquesta primera convocatòria, el Ministeri d'Afers Econòmics i Transformació Digital ha rebut un total de 67 projectes. El llistat definitiu de projectes seleccionats es publicarà a finals d'abril.

De forma semestral, la Secretaria General del Tresor i Finançament Internacional publicarà, per a cada convocatòria, la data límit per a l'admissió de sol·licituds a la seva seu electrònica.

El llistat de projectes que hagin rebut una avaluació prèvia favorable de l'autoritat supervisora competent (segons la matèria del projecte) serà publicat en la seu electrònica de la Secretaria General del Tresor i Finançament Internacional. Per la seva banda, els projectes amb una avaluació desfavorable seran desestimats mitjançant resolució motivada.

Protocol de proves

Un dels pilars del Sandbox és la firma d'un protocol de proves entre la Direcció General d'Assegurances i Fons de Pensions, el Banc d'Espanya o la CNMV, segons correspongui. En aquest acord, el promotor i l'autoritat competent han de fixar les condicions del projecte pilot, a més d'altres qüestions com el volum d'usuaris i operacions, l'import de les operacions i temps de realització de les proves, les fases del projecte i objectius a assolir a cada fase i el sistema de garanties i indemnitzacions.

Cada promotor admès al Sandbox podrà començar les proves una vegada estigui aprovat el seu protocol, s'hagi demanat el consentiment dels participants en les proves i estigui activat el sistema de garanties i indemnitzacions.

Durant el període de proves, l'autoritat competent farà un seguiment del projecte i mantindrà un diàleg continu amb el promotor.

Les proves podran interrompre's en qualsevol moment, tant per la iniciativa del mateix promotor, com en cas que el regulador aprecii incompliments del règim jurídic aplicable, deficiències manifestes o reiterades o riscos per a l'estabilitat financera.

Examen de resultats i passarel·la d'accés a l'activitat

Un cop concloses les proves, el promotor haurà de sol·licitar autorització per a donar inici a l'activitat o, si és procedent, ampliar-la, ja que l'accés a l'espai controlat de proves no suposa l'atorgament d'una autorització administrativa.

No obstant això, existeix un accés ràpid al nou estatus regulador en cas que les autoritats competents entenguin que la informació i coneixements adquirits durant la realització de les proves permeten una anàlisi simplificada dels requisits d'accés.

Règim de responsabilitat i garanties

El promotor serà el responsable en exclusiva dels danys patits pels participants a conseqüència de la seva participació en les proves quan es produeixin pel seu propi incompliment del protocol, es derivin de riscos no informats per ell o quan existeixi culpa o negligència per la seva part. El promotor també serà responsable dels danys derivats de problemes tècnics o humans durant el decurs de les proves. No es consideraran danys les pèrdues derivades de la fluctuació dels mercats, segons prevegi el corresponent protocol.

En aquest sentit, en el moment d'inici de les proves, els promotors han de disposar de garanties financeres per a cobrir la responsabilitat per danys i perjudicis en els quals puguin incórrer.

Noves vies de comunicació amb les autoritats

Adicionalment al Sandbox, la Llei preveu que les autoritats supervisores estableixin canals específics de comunicació directa per atendre consultes relatives a noves aplicacions, processos, productes, models de negoci i altres qüestions relacionades amb la innovació tecnològica.

A més, qualsevol interessat podrà formular consultes escrites al regulador respecte al règim, la classificació o l'aplicació de la normativa financera sectorial relacionada amb un cas d'aplicació de la tecnologia a la prestació de serveis financers.

Impacte sobre les Insurtech

Segons David Navarro, expert en Insurtech i vocal del vertical Insurtech de l'AEFI, el Sandbox estrenat recentment pot suposar una oportunitat per alguns projectes innovadors que, fins ara, s'havien trobat barreres en el marc normatiu actual.

Entre els projectes Insurtech que poden beneficiar-se d'un entorn regulador més obert a la innovació està l'assegurament *peer-to-peer*, basat en l'economia col·laborativa, ideat per unir individus amb interessos comuns i un perfil similar per a la compra d'una assegurança entre tots. Algunes d'aquestes plataformes podrien arribar a plantejar-se si encara existís la figura de la prima variable mútua (que no és el cas), motiu pel qual el sector espera que el Sandbox ajudi a trobar una nova solució.

Tanmateix, també s'espera que es beneficiïn del Sandbox els projectes basats en *blockchain*.

Per últim, el sector creu que també podran aprofitar aquesta oportunitat altres projectes com les omniassegurances o assegurances ubiqües (descrits en El Llibre Blanc d'Insurtech de l'AEFI), això és, aquell servei que, basant-se en la informació codificada sobre un individu en tots els aspectes de la seva vida, ofereix un únic producte assegurador capaç de cobrir totes les necessitats de l'individu sense acudir a diferents productes o proveïdors.

Conclusió

La regulació del Sandbox pot obrir pas a nous models de negoci, aplicacions, processos o productes. Si bé l'accés al banc de proves no suposa la concessió d'una autorització, sí que s'espera que permeti detectar rigideses i millorar l'adaptació tant dels projectes com de la regulació.

Tanmateix, la creació d'un canal de comunicació i un canal per a realitzar consultes escrites relacionades amb la innovació tecnològica, facilitarà la comunicació amb les autoritats supervisores i les aproparà a la innovació.



CUATRECASAS

*Firma ibérica del año,
The Lawyer, 2020*

THE LAWYER

*Firma más innovadora
de Europa continental
Financial Times, 2019*

**INNOVATIVE
LAWYERS2019**
WINNER

www.cuatrecasas.com





article

Enrique Ruiz Martín

Director General, RGA re International Ibérica, Sucursal en España

La utilització de models matemàtics en estudis epidemiològics

Durant la major part dels segles XVIII y XIX, les malalties infeccioses van ser les principals causes de mort. L'aparició dels antibiòtics (1928) i el llançament de la producció de vacunes a gran escala (dècada dels 40) van ser clau en la lluita contra les infeccions mortals que havien assolat l'espècie humana. A partir d'aquest moment, les malalties no transmissibles, com les malalties cardíaques, els accidents cerebrovasculars i el càncer, van superar les malalties infeccioses com a principals causes de mort.

Tanmateix, i lluny d'estar totalment controlades, en alguns casos les malalties infeccioses tornaven a aparèixer anys després, tot i que amb una menor gravetat, a mesura que la població desenvolupava una certa immunitat. I també segueixen apareixent nous virus amb què enfrontar-se, com estem patint en aquests moments amb l'epidèmia de la COVID-19.

Per a entendre millor com evoluciona una pandèmia i prendre les millors decisions per aconseguir la immunitat de la població, els epidemiòlegs utilitzen models matemàtics propis d'aquesta branca de la ciència.

L'epidemiologia matemàtica

L'objectiu dels epidemiòlegs és, en primer lloc, comprendre les causes d'una malaltia, després predir la seva evolució i, per últim, desenvolupar formes de controlar-la. El primer pas, per tant, és obtenir dades, i a continuació analitzar les dades observades.

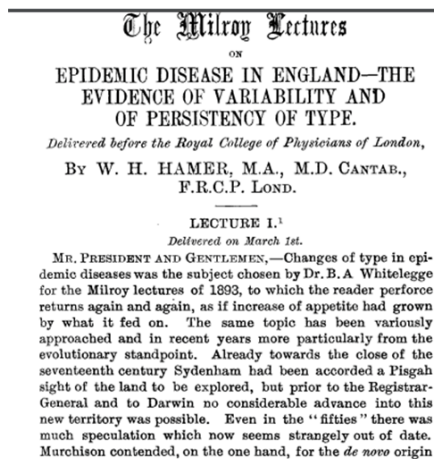
L'epidemiologia matemàtica se centra a posar mesures preventives per a aturar la propagació de malalties infeccioses. Els models matemàtics que desenvolupa permeten, entre altres coses, pronosticar la progressió d'una malaltia, aportar informació sobre l'assignació més eficient de recursos, i prevenir l'impacte de decisions que es prenen en matèria de salut pública.

Els inicis dels models matemàtics aplicats a l'epidemiologia

El que se sol descriure com el primer model de l'epidemiologia matemàtica és la feina de Daniel Bernoulli sobre la inoculació contra la verola. Estem en el segle XVIII, la verola era endèmica, i la vacunació es va introduir com una forma de produir immunitat de per vida. Però hi havia un cert risc d'infecció i de mort produït per la vacuna. Així que hi va haver un debat acalorat i Bernoulli es va veure obligat a estudiar

detalladament fins a quin punt la vacunació era realment beneficiosa, tenint en compte els seus efectes secundaris. L'enfocament que va seguir en el seu estudi va ser quantificar quin seria l'augment de l'esperança de vida si es pogués eliminar la verola. Aquest estudi, publicat el 1766, tot i que va tenir una bona acollida, ha tingut un major reconeixement en la literatura actual que en l'epidemiològica.

Per descobrir un model matemàtic de la propagació d'una malaltia transmissible, és necessari fer algunes hipòtesis prèvies. Ja el 1906, W.H. Hamer va proposar una hipòtesis que no només no s'ha abandonat, sinó que s'ha ratificat amb el temps: que la propagació de la infecció depenia del nombre de persones susceptibles de posar-se malaltes i el nombre de persones malaltes.



Portada del estudio de Hamer, publicado en 1906

Un exemple particularment il·lustratiu del respecte treball del Dr. Ross, Premi Nobel de Medicina el 1902, sobre el paludisme. La creença generalitzada era que, mentre els mosquits estiguessin presents en una població, el paludisme no podria ser eliminat. No obstant això, Ross va desenvolupar un model matemàtic que mostrava que n'hi hauria prou que la població de mosquits es rebaixés per sota d'un nivell crític. Aquesta va ser la primera introducció del concepte del nombre bàsic de reproducció, que ha estat una idea central en l'epidemiologia matemàtica des d'aleshores.

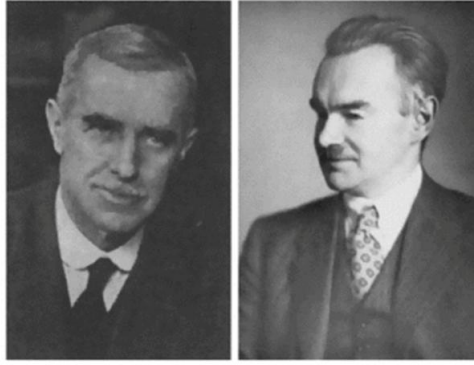
El model SIR

Uns anys més tard, el 1927, es publica un estudi que es considera el més influent de l'epidemiologia matemàtica, elaborat per William Kermack i Anderson McKendrick. En el seu estudi, van dividir la població en tres categories bàsiques:

- Els que encara no havien patit la malaltia,
- Els que ja l'havien passada i els que podien transmetre-la,
- I aquells que, havent estat infectats, ja no contribuïen a la propagació de la malaltia.

Això es coneix com a model SIR (per les sigles en anglès de *susceptibles, infectives i removed*). En aquest estudi, els científics van demostrar la validesa del seu model matemàtic en replicar amb precisió com es va propagar la plaga bubònica a Mumbai a finals del segle XIX.

Posteriorment, hi ha hagut variacions del model SIR i totes han resultat molt encertades a l'hora de descriure l'evolució d'una sèrie de malalties infeccioses. I encara més: addicionalment a la seva capacitat descriptiva, el valor d'aquest model matemàtic resideix en la seva capacitat de predicció.



William Kermack y Anderson McKendrick, autores del estudio que se considera el más influyente de la epidemiología matemática

En el seu estudi, els científics escocesos mencionats demostren que en els últims brots de la malaltia sempre queden individus susceptibles a infectar-se. En altres paraules: la malaltia no desapareix perquè ja no queda ningú a infectar. El que passa és que les persones que estan en disposició a infectar als altres, tenen cada cop menys oportunitats de transmetre la malaltia. Per tant, els brots que desapareixen per falta de persones infeccioses, no per falta de persones susceptibles a contenir-la.

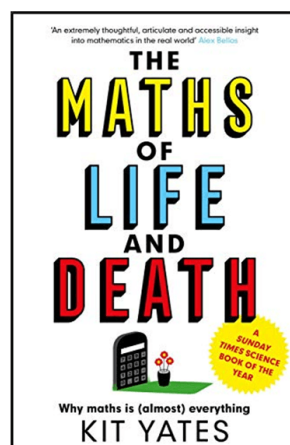
Kermack i McKendrick també van idear la fórmula que utilitzava la taxa bàsica de reproducció per a predir quantes persones susceptibles a contraure la malaltia sortirien indemnes al final d'un brot. Aquesta taxa està condicionada per tres components:

- La grandària de la població
- La velocitat a què s'infecten les persones
- La taxa de recuperació de la malaltia, o mort a causa d'aquesta

Reduint la taxa efectiva de reproducció a menys d'1, es pot trencar la cadena de transmissió. Per tant, en quina mesura es puguin controlar aquests tres components serà fonamental per acabar amb una malaltia contagiosa.

Per entendre com afecten aquestes variables, l'epidemiologia matemàtica ens permet realitzar experiments de laboratori que no poden desenvolupar-se en el món real. Per exemple, durant una epidèmia no resultaria ètic privar a la població d'ajuda mèdica només per poder dur a terme un estudi. També estarem d'acord en el fet que, per a fer proves, no es pot aïllar a una població per períodes molt llargs de temps. Sens dubte, tot això es pot fer amb models matemàtics, on aquestes limitacions no existeixen.

Com ens explica Kit Yates al seu llibre "The Maths of Life and Death", els models a vegades poden demostrar resultats contraris a la intuïció.



Poder el nostre sentit comú ens digui que en malalties infeccioses l'aïllament és sempre una bona estratègia, però no és així. És el cas dels nens i la varicel·la, donat que, en ser una malaltia relativament lleu, no es recomana el seu aïllament.

Els models de l'epidemiologia justifiquen matemàticament aquesta decisió.

La immunitat comunitària

Aleshores, com podem desenvolupar immunitat a un virus? Una persona pot fer-se immune o bé per vacunació o bé per infecció natural. Com a població, també podem desenvolupar resistència al virus quan aconseguim l'anomenada "immunitat de ramat" o "immunitat comunitària". Aquest concepte, que escoltem cada cop més, es refereix a l'estat assolit quan una proporció suficientment gran d'una població s'ha fet immune a un patògen i, per tant, la transmissió d'aquest o bé es para o bé es frena. Els individus immunes actuen en aquest cas com a barreres en la cadena d'infecció. El concepte és simple: si un nombre suficient d'aquests individus "barrera" es troba entre els contactes d'una persona infectada, desapareix progressivament la transmissibilitat de la infecció.

L'efecte comunitari no requereix que tothom sigui immune a la malaltia per protegir la població. La pregunta aleshores és: quin percentatge de la població hauria d'estar immunitzada per a donar per controlada la malaltia? Sembla que hi ha un consens en els models epidemiològics, segons el qual aproximadament dues tercers parts de la població hauria de ser immune, sigui sobrevivint una infecció natural o essent vacunada amb èxit.

La complexitat en la construcció dels models

En la modelització matemàtica de la transmissió de malalties, com en la majoria de les altres àrees de la modelització matemàtica, sempre existeix un contrapunt entre els models simples, que ometen la majoria de detalls i estan dissenyats només per destacar el comportament qualitatiu general, i els models detallats, generalment dissenyats per a situacions molt concretes, i que inclouen prediccions quantitatives a curt termini. Els models detallats són difícils, si no impossibles, de resoldre analíticament.

El desenvolupament d'un mètode matemàtic per a l'estudi de models de malalties transmissibles ha de tenir en compte la divergència entre els objectius dels matemàtics, que normalment busquen una comprensió més general de l'evolució de la malaltia, i els objectius dels professionals de la salut pública, que tracten de trobar procediments pràctics per al tractament de les malalties.

Per exemple, models molt senzills d'epidèmies prediuen que una epidèmia desapareixerà després d'haver passat un temps, quedant una part de la població sense haver estat afectada per la malaltia. Sens dubte, aquest principi qualitatiu no és per si mateix molt útil per a suggerir quines mesures de control serien més eficaces en una situació determinada.

Per tant, els models matemàtics que s'utilitzin per a formular recomanacions de política per a la gestió sanitària necessiten resultats quantitius, i requereixen un gran nivell de detall per a descriure la situació amb precisió.

Referències

- "Epidemic disease in England; The evidence of variability and of persistency of type" (1906), by W.H. Hamer
- "A contribution to the mathematical theory of epidemic" (1927), by William Kermack & Anderson McKendrick
- "Mathematical epidemiology: Past, present, and future" (2017), by Fred Brauer

- “The Maths of Life and Death” (2019), by Kit Yates
- “Herd Immunity in the Context of the COVID-19 Pandemic” (2020), by Karneen Tam
- “COVID-19 Reinfection: Does Protective Immunity Develop After SARS-CoV-2 Infection?” (2020), by Georgiana Willwerth-Pascutiu

↑ Tornar al sumari

NO TODA LA INNOVACIÓN ES IGUAL

La innovación es un gran factor de diferenciación, pero no toda la innovación es igual de útil.

RGA re dispone de la estructura para explorar, de los recursos para experimentar, de la experiencia para detectar el potencial y el compromiso de compartirlo con la industria aseguradora.

RGA re International
Ibérica

www.rgare.com





article

Aitor Cruz

Director d'Oferta a Clients de DAS



Luis Cuervo

Director de Negoci Corporatiu de DAS

El valor aportat per la Intel·ligència Artificial en el sector assegurador i els reptes derivats de la seva aparició

En els pròxims anys, el sector assegurador es transformarà completament degut a l'auge de les noves tecnologies, essent la Intel·ligència Artificial (IA) un dels principals generadors del canvi que afectarà les nostres companyies en totes les seves àrees, des de la subscripció fins a la prestació del servei, accelerant l'aparició de nous models de negoci. La IA, combinada amb el *Machine Learning*, té la capacitat d'aprendre i millorar a partir de l'experiència sense programació addicional. Està clar que la IA tindrà un impacte en el sector podent predir el futur amb l'anàlisi de les dades.

Com aporta valor la IA a les empreses asseguradores?

La IA impactarà de forma generalitzada al llarg de tota la cadena de valor en el nostre sector. La capacitat d'aprenentatge i l'anàlisi avançada aporten agilitat a la gestió del risc i eficiència en les operacions, generant al seu torn noves oportunitats de negoci, la qual cosa repercuteix en un increment de la rendibilitat i la solvència.

La millor manera d'entendre el valor de la IA és observar algunes de les seves principals contribucions en les nostres companyies:

- **Subscripció i tarifació:** amb la IA es desdibuixen els límits existents per a emprar de manera eficaç i eficient totes les dades històriques i les generades amb el temps real per a enriquir de forma

exponencial el procés de subscripció. No només es tenen en compte unes majors quantitats d'informació, sinó que podem detectar patrons i relacions que només són detectables amb grans volums de dades.

Amb aquesta potència, podem crear nous models de subscripció de forma industrialitzada a un cost molt menor que de forma tradicional, i fins a quinze cops més ràpid que actualment. Això impacta en la robustesa dels models, però també en la granularitat d'aquests, la qual cosa ens ajuda a millorar les regles de subscripció i facilita la capacitat de crear productes més adequats als clients i les seves necessitats.

Els models ultrapersonalitzats (bé per cobertura, segment, indústria, geografia o client individual) són ja una realitat. I han facilitat l'aparició de noves tarifacions dinàmiques, ampliant o ajustant el concepte de risc assegurable (un exemple d'això són les disruptcions en les microassegurances o la revolució en un pagament per ús personalitzat).

Si podem fer scorings de risc i càlculs del millor producte i preu de forma personalitzada, significa que podem també anticipar l'acceptació o rebuig en fases avançades i, com veurem posteriorment, fer una millor prevenció del frau.

- **Distribució i Màrqueting:** els models predictius obtinguts gràcies a la IA ens permeten identificar i explotar les millors oportunitats per la captació i retenció de clients.

Podem agrupar els clients més rendibles d'acord amb patrons que facin més eficient la nostra estratègia de captació? Les plataformes digitals més avançades ja fan servir la IA per la creació d' "audiències" basades en els potencials que finalment es converteixen en clients, i distribueixen automàticament la inversió de la publicitat coincidint amb els paràmetres que inciten a l'acció a aquests "millors clients". És a dir, la IA està ajudant a identificar segments de clients amb una major propensió a la compra i estimar millor el *mix* de canals als quals assignar recursos per arribar a ells.

De la mateixa manera, els *scorings* que s'apliquen als potencials clients són millorats gràcies a la IA. Això permet optimitzar les operacions en la part crítica del *funnel* de vendes, fent més eficient l'activitat comercial dels *call centers*, que són capaços de prioritzar els potencials clients amb un valor potencial de conversió més elevat. Això és fonamental quan la probabilitat de conversió d'una oportunitat decreix un 400% si no és atès abans de cinc minuts des de la seva sol·licitud.

La millora en la predicció de caigudes i en la propensió a la renovació del producte, resulten en una estimulació més realista del *Customer Lifetime Value* dels nostres clients potencial, i en poder realitzar una millor dedicació dels recursos per la retenció i l'*upselling*.

- **Gestió de sinistres:** la IA facilita la combinació eficient de les dades internes ja disponibles de cadascun dels nostres clients amb informació nova, obtinguda tant a través d'afegidors de dades massius de mercat, com mitjançant noves tecnologies (Internet de les coses -IoT- o drons, per exemple).

Avui en dia encara persisteixen processos de detecció del frau basats en regles bàsiques uni-variables o en l'experiència personal de professionals (combinat amb la manipulació manual de la documentació), generant possibles colls d'ampolla i grans bosses de cost en un dels pilars més crítics de l'activitat asseguradora.

Una forma estesa de l'ús de la IA és l'anomenada "detecció profunda d'anomalies", que treballa analitzant sinistres "normals" realitzats per clients i donant forma a models sobre com han de ser els sinistres "autèntics", alertant en cas que alguna anomalia sigui detectada.

Abaratir la identificació del frau i la valoració automatitzada de sinistres redueix el cost associat al frau, impactant directament amb el resultat net del negoci.

Això no significa que la IA automatitzarà tota la gestió de sinistres, ja que els tramitadors continuaran essent un pilar fonamental, tant liderant la generació de nous models per la gestió de la sinistralitat, com gestionant aquells casos complicats o inusuals, generant confiança amb el tracte personal en aquells clients amb dubtes, queixes o reclamacions.

- **Atenció al client:** l'aplicació de la IA està permetent accelerar l'eficiència operacional, aconseguint, alhora, incrementar la qualitat i satisfacció percebudes en les interaccions amb els clients.

Amb l'acceleració de la digitalització en altres sectors, els consumidors han canviat dràsticament les expectatives sobre com han de ser atesos, i el nostre sector ha patit per fer el salt necessari per a cobrir aquestes expectatives.

Tradicionalment, les companyies d'assegurances compten amb un personal limitat en els seus equips, procediments complexos, qüestionaris llargs, informació poc integrada i molta pressió en l'atenció al client. La IA ja ha ajudat a desenvolupar assistents digitals i de veu que ajuden al personal d'atenció amb la gestió de peticions, assistint en alguns casos, a reduir un 75% la durada de les trucades.

- **Eficiència operacional en els processos de suport:** de manera transversal al que succeeix en altres sectors, la IA aplicada a través de robots proporciona millores rellevants en la precisió i en el temps d'execució de les operacions, incrementant la productivitat i alliberant als treballadors de tasques monòtones i de menor valor afegit. Segons l'estudi *Tech Radar*, elaborat per *Munich Re*, més del 25% de les tasques en el sector assegurador poden ser adequadament executades per robots, i el 85% de les grans companyies en l'àmbit internacional disposaran de processos robotitzats el 2022.

L'impacte de la robotització en el nostre sector abasteix un ampli ventall de possibilitats, des de la gestió de la documentació de les pòlisses, fins a l'automatització dels processos financers bàsics com la lectura, comptabilització i pagament de factures.



Quins són els reptes de l'ús de l'IA?

Com succeeix amb totes les palanques de canvis disruptives, l'ús de la IA en les nostres organitzacions planteja una sèrie de reptes i incerteses que hem de saber gestionar per aconseguir l'èxit de la seva implementació.

Alguns dels principals són:

- **Resultats no òptims a causa d'una confiança excessiva en l'automatització de les decisions.** Per a reduir aquest risc és necessari disposar de visió de negoci i de revisions constants fins aconseguir la consolidació dels models. Per exemple, cal destacar la importància que pren la figura del subscriptor capaç d'interpretar les propostes realitzades per la IA i d'avaluar uns resultats previstos que van més enllà del número, amb una clara visió de negoci i del context.
- **Disponibilitat de dades.** En alguns casos d'ús pot arribar a ser realment difícil aconseguir les millors dades internes i externes per alimentar els models amb informació actualitzada, rellevant i fiable (especialment quan hem d'adquirir informació externa a tercers).
- **Fiabilitat de les dades.** La IA es basa principalment en dades històriques, que poden resultar menys vàlides per a predir esdeveniments extraordinaris cada cop més freqüents (com ha estat el cas de la pandèmia de la COVID-19).
- **Persones i coneixement.** En un món on les grans tecnològiques es disputen al personal expert en aquestes tecnologies, com atraure talent i aconseguir desenvolupar i mantenir el *know-how* derivat de la IA en les nostres empreses? A curt termini, pot ser útil acomodar-se en proveïdors externs, però l'ús d'eines o proveïdors SAAS pot crear "caixes negres" que no permetin a la companyia assolir el coneixement clau per a valorar i seleccionar riscos. És fonamental desenvolupar la figura de l'actuari i la seva especialització en la IA aplicada al sector assegurador.
- **Ètica en les decisions.** Una selecció incorrecta de quines han de ser les variables que han de configurar els nostres models predictius, així com l'origen de les dades que els alimenten, poden generar biaixos en les decisions automatitzades. D'altra banda, la microsegmentació i una extrema identificació individualitzada del risc pot anar en contra de la mutualització del risc, una de les bases de l'assegurança. Tal com ens recorda UNESPA en el seu article "*Els principis ètics de la Intel·ligència Artificial en l'Assegurança*", la Comissió Europea sol·licita que la IA "es construeixi en els valors i drets fonamentals, com la dignitat i la protecció de la privacitat".

L'experiència en IA sobre el terreny

Des de DAS fa dos anys que treballem en l'ús de la IA per a millorar la subscripció i tarifació en la nostra Assegurança d'Impagament de Lloguer. Des de 2015 apostem per la digitalització en els processos de negoci mitjançant el desenvolupament de la nostra plataforma per mediador i immobiliàries *valoratuinquilino.com*, una eina que permet realitzar de manera àgil i amb un grau elevat d'automatització, la cotització i emissió d'aquestes pòlisses.

El 2020 vam evolucionar la nostra proposta de valor, implementant la IA per a enriquir la valoració del risc dels inquilins desenvolupant un model propi amb més de 100 variables. Aquesta IA ha aconseguit dotar el nostre producte d'un avantatge que encara no existia en el nostre mercat i que està aportant als nostres col·laboradors noves eines d'assessorament pels seus clients.

A més a més d'una millor selecció del risc, els nostres clients i col·laboradors reben ara una informació addicional sobre el grau de qualitat dels potencials inquilins a través d'un "termòmetre de risc" que indica de manera molt visible dins d'una escala qui és el millor valorat i, per tant, presenta menys risc d'impagament.

D'acord amb la nostra experiència amb la IA és evident que, només en la creació de nous models de subscripció, hem accelerat les capacitats del nostre equip actuarial, estalviant quantitats ingents d'hores. Dit d'una altra manera, amb una evolució tradicional d'esforç, hauria estat molt costós haver arribat al nivell de precisió d'avaluació del risc que tenim actualment, ni tampoc haguéssim estat capaços d'extreure tot el potencial que tenen les dades d'avaluacions realitzades en més de 10 anys d'activitat en aquest tipus d'assegurances.

A partir de febrer d'aquest any, la nostra IA es veurà enriquida per noves dades de solvència que ajudaran a millorar enormement els nostres models: la informació derivada dels moviments bancaris dels potencials

inquilins, obtinguts complint tota la normativa de protecció de dades a través de la tecnologia *open-banking* promoguda per la normativa PSD2.

Per cloure, podem dir que són moltes les companyies asseguradores interessades a millorar l'experiència dels seus clients i adaptar la tecnologia de què disposen per a millorar els seus models de negoci. L'ús de la Intel·ligència Artificial és una eina clau. No parlem de futur, sinó del present que alguns ja estem vivint.

[↑ Tornar al sumari](#)



DAS Protección Legal Seniors

El **seguro de protección legal** para el segmento con mayor potencial del mercado.

[Más información](#)



entrevista

Antonio López

CEO de Mutual Mèdica

Després d'una primera època com a responsable financer de Mutual Mèdica, va tornar a l'entitat com a Director General el 2017. Quins van ser els principals reptes als quals va haver de fer front en aquesta nova etapa, i quines són les línies estratègiques pel futur?

Assumir la direcció general de Mútual Mèdica ha estat un dels principals reptes de la meua carrera professional. El relleu es produïa en un moment d'un bon ritme econòmic a l'entitat, per la qual cosa el primer repte ha estat mantenir el creixement sostingut dels darrers anys, aconseguit gràcies a la bona feina del meu antecessor, Enric Tornos.

Seguint amb la missió de l'entitat, "assegurar als metges perquè puguin exercir la seva professió amb tranquil·litat", un altre dels reptes ha estat oferir al metge una àmplia gamma d'assegurances, cobertures i serveis, per cobrir i respondre a les seves necessitats en qualsevol moment del seu cicle vital, inclosa la seva trajectòria professional.

En un horitzó a tres anys vista (2020-2023), la mutualitat estarà centrada en un projecte de transformació que va més enllà de la transformació digital, encara que també engloba la digitalització de totes les àrees de l'entitat. Però el repte és molt més ambiciós: es tracta de liderar el Pla de Transformació de Mutual Mèdica, on el mutualista és la prioritat i es col·loca al centre de la presa de decisions, com a propietari que és de la mutualitat. Aquest pla de transformació implica la creació de nous canals de comunicació amb el metge, el redisseny dels processos claus amb l'objectiu de ser més àgils i eficients amb els nostres clients i una gestió responsable i transparent basada en la nostra raó de ser: metges que ajuden a metges.



Mutual Mèdica és una entitat amb origen catalano-balear que va començar el seu trajecte el 1920, per a donar protecció als metges darrere la pandèmia de la grip espanyola. Cent anys després, ens trobem enmig d'una altra pandèmia i, els metges, de nou, són un dels col·lectius més afectats. Quines mesures s'han pres des de la seva entitat per a donar-los suport? I, quins han estat els principals impactes d'aquesta situació excepcional en la seva organització?

Mutual Mèdica neix fa 100 anys com a iniciativa d'un grup de metges que decideixen agrupar-se per ajudar-se mútuament davant d'adversitats com la malaltia i la mort, i aquest propòsit segueix vigent actualment. A Mutual Mèdica som metges que cuiden de metges, que és el que avui en dia es coneix com a economia col·laborativa. Això significa que durant aquests 100 anys hem sigut la mutualitat d'aquests metges i hem estat al seu costat en els moments que més ho han necessitat.

A la situació excepcional que estem vivint arran de la COVID-19, en la qual el col·lectiu mèdic està sotmès a una pressió i a un risc mai vist, Mutual Mèdica ha redoblat el seu compromís amb el col·lectiu i s'ha bolcat per a cobrir les necessitats dels metges i les seves famílies.

Amb uns dies d'antelació a la declaració de l'estat d'alarma el març de 2020, Mutual Mèdica ja havia actuat amb rapidesa i havia pres una primera decisió que pretenia salvaguardar la salut dels nostres mutualistes i la dels treballadors de l'entitat: tancar les oficines i donar servei *online* i telefònic al metge. Avui dia, un alt percentatge de la plantilla segueix teletreballant i oferint servei al metge, sense risc per a ningú.

Per la seva banda, el Consell d'Administració de l'entitat va prendre una sèrie de mesures de suport per als metges mutualistes:

- Es va incloure la prestació de baixa laboral en cas de pandèmia i per quarantena dins l'Assegurança d'Incapacitat Laboral, de l'Assegurança de Guàrdies Mèdiques, de l'Assegurança per a Metges de l'Exercici Lliure (MEL) i de l'Assegurança Mutualista Jove.
- Es va crear un fons de 2M€ destinats íntegrament a ajudes econòmiques per als metges que haguessin vist disminuïda la seva activitat de manera dràstica per la situació de la pandèmia.
- 1 de cada 10 metges va fer ús de la possibilitat ofertada per la mutualitat de diferir els rebuts de l'Assegurança MEL, alternatiu al RETA, durant els pitjors moments de la crisi sanitària.
- Vam allargar el període de cobertura gratuïta als metges més joves, perquè poguessin beneficiar-se de la prestació de baixa en cas de COVID o situació de quarantena.

Com a resultat de totes aquestes iniciatives, 2020 ha estat un any en què hem ofert un major servei als nostres mutualistes, un servei que ha demostrat ser de gran utilitat en uns moments tan difícils per al col·lectiu mèdic. Podem, doncs, afirmar que aquest és l'any en què els metges han utilitzat més les prestacions de la seva mutualitat.

Els 67.000 mutualistes de la seva entitat són metges i representen una mica més del 40% de tot el col·lectiu nacional. Aquest elevat volum demostra la seva evident vocació cap a ells. Quines són les principals assegurances i serveis que els ofereixen?

Mutual Mèdica cobreix les necessitats del metge al llarg de tota la seva vida, fins i tot més enllà de la seva trajectòria professional i protegeix també a la seva família. És per això que comptem amb una àmplia oferta d'assegurances adaptades a diferents moments del seu cicle vital. Destaquen, especialment, les següents:

- Assegurança Mutualista Jove, dirigida a metges joves, des que acaben la carrera i inicien la formació MIR, per acompanyar-los durant la seva etapa de residents i, fins i tot, uns anys més fins que es consoliden laboralment. Aquesta assegurança és gratuïta durant el primer any de contractació i, posteriorment, les quotes són més econòmiques i estan adaptades a la butxaca dels qui s'inicien en la professió.
- Addicionalment, sabem que els metges que inicien la seva carrera professional, sovint es troben amb necessitats de finançament per les seves despeses domèstiques, de transport o de formació complementària. És per això que Mutual Mèdica ha previst un acord amb Banco Caminos, una entitat financera amb una filosofia cap al client molt similar a la nostra, a través del qual estem oferint préstecs per aquest col·lectiu amb condicions molt beneficioses.
- Assegurança per a Metges de l'Exercici Lliure (MEL), alternatiu a autònoms per a tots els metges espanyols que ofereix avantatges i beneficis en relació amb el RETA. Està format per una sèrie de cobertures que acompanyen i protegeixen al metge que inicia una activitat professional pel seu compte.

Oferim cobertures perquè el metge no tingui una pèrdua d'ingressos en casos de baixa laboral, com són l'Assegurança d'Incapacitat Laboral i l'Assegurança de Guàrdies Mèdiques.

Pel que fa a l'estalvi a llarg termini, Mutual Mèdica és especialista en preveure la jubilació del metge i en assegurances de vida-estalvi, especialment en estalvi amb tipus d'interès garantit perquè els nostres

mutualistes coneguin des de l'inici el capital assegurat en el moment de la seva jubilació i que, a més, aquest capital estigui protegit de les turbulències dels mercats financers.

Altres assegurances:

- Assegurances de vida.
- Assegurances de dependència.

Davant l'envelliment progressiu de la població, com veu el desenvolupament de productes específics com les assegurances de dependència?

Mutual Mèdica va ser de les primeres entitats asseguradores en llençar una Assegurança de Dependència, ara ja fa més d'una dècada, quan ja vam detectar aquesta necessitat. Aquesta assegurança ha anat evolucionant amb el temps, adaptant-se a les noves demandes i també a les noves possibilitats que ens ofereix el mercat i l'avenç de la tecnologia.

De fet, el 2020 hem fet un pas molt important en col·laboració amb PensiumTeGuia, incloent en l'Assegurança de Dependència, sense cap cost addicional, un servei *online* d'assessorament personalitzat a la dependència, gestionat per professionals en la matèria. Amb només una trucada, s'assigna un/a treballador/a social al metge mutualista i resol tots els seus dubtes, sigui per a ell mateix o per a qualsevol familiar de fins a tercer grau.

Aquest acord té el seu origen el 2018, quan vam firmar un conveni de col·laboració amb Pensium, segons el qual invertim en aquesta societat, que atorga finançament a persones dependents que tenen dificultats econòmiques per accedir a residències de la tercera edat, malgrat i tenir un immoble de propietat.

El projecte de Pensium està totalment alineat amb la nostra política d'inversions socialment responsables: exclusió d'inversions amb impacte social negatiu i inclusió d'inversions amb un impacte positiu en la societat i en el medi ambient. Pensium disposa de certificació nacional i internacional com a entitat d'impacte social – Benefit Corporation BCorp.

Atès que els seus clients són metges, mantenen un contacte molt estret amb els seus col·legis professionals. Quines són les principals activitats que es duen a terme amb ells?

Som una mutualitat de metges, per la qual costa mantenir vincles estrets amb els col·legis de metges. Hem firmat acords de col·laboració amb els 52 col·legis de metges provincials d'Espanya, ja que ens uneix la voluntat de donar un servei integral i complet al col·lectiu mèdic.

Els col·legis de metges realitzen una tasca imprescindible d'acompanyament i defensa de la professió mèdica. Mutual Mèdica està al costat del metge per a protegir-lo i perquè pugui exercir la seva professió amb tranquil·litat. Amb els col·legis de metges col·laborem amb la finalitat de poder arribar a tots els metges, de què coneguin l'existència de la seva mutualitat i de què tinguin tota la informació sobre les assegurances i serveis de què poden beneficiar-se al formar part d'una entitat de metges que cuida de metges, ja que funciona seguint els principis de l'economia col·laborativa.

En ser una mutualitat, som una entitat sense ànim de lucre. Reinvertim els nostres beneficis en el col·lectiu mèdic. Una part va destinada a la millora de les cobertures i serveis als mutualistes, però el nostre compromís amb el metge va més enllà de la prestació econòmica i dediquem part dels beneficis a millorar la seva formació, fomentar la investigació mèdica, etc. D'aquesta manera, participem en les activitats formatives dels col·legis en la majoria de províncies.

La nostra xarxa comercial, que compta actualment amb 18 oficines distribuïdes per tota Espanya, té 10 d'aquestes delegacions dins la seu col·legial corresponent.

Actualment, ofereixen una alternativa al Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA) per a tots els metges espanyols. Quines són les raons principals que el porten a escollir la seva entitat? Creu que els nivells de fidelitat dels mutualistes és més elevat que el d'altres col·legis assegurats?

Mutual Mèdica és l'única mutualitat alternativa a autònoms per als metges, a través de l'Assegurança per a Metges de l'Exercici Lliure (MEL).

Segons un estudi realitzat recentment, a finals del 2020, els metges mutualistes amb l'Assegurança MEL responien així:

- El 41% opta per Mutual Mèdica pels avantatges que ofereix en relació amb el RETA, entre elles que pot personalitzar les cobertures, escollir els beneficiaris, cobrar el 100% de la pensió pública, sumar el capital estalviat per la seva activitat privada treballant pel seu compte a la pensió pública, sense límit de quantitat, etc.
- Un 36% dels metges està interessat, a més, en optimitzar la seva fiscalitat. Les aportacions a mutualitats de previsió social són deduïbles de l'IRPF.
- En tercer lloc (33%), es troba la resposta de què Mutual Mèdica ofereix una major pensió de jubilació en el futur, ja que el capital estalviat amb la mutualitat es pot sumar sense límit de quantitat a la pensió màxima de jubilació de la Seguretat Social. No obstant això, encara hem de fer un esforç en comunicar que Mutual Mèdica, com a alternativa al RETA, és una opció pel metge amb els avantatges comentats en els punts anteriors, donat que encara el 14% dels metges amb l'Assegurança MEL creu que Mutual Mèdica és una quota obligatòria.



Les asseguradores tenen dues grans fonts de negoci; les primes i els ingressos financers. Donada la baixada contínua dels tipus d'interès, els inversors intenten millorar les seves rendibilitats mitjançant la cerca d'inversions alternatives, encara que comportin una mica més de risc.

Mutual Mèdica s'ha caracteritzat sempre per regir-se pels principis de prudència i seguretat en matèria financera amb l'objectiu de garantir la solvència de l'entitat a llarg termini. És per això que la nostra política d'inversions està basada en criteris de seguretat, rendibilitat, qualitat, liquiditat, congruència monetària, diversificació i terminis adequats als nostres objectius.

El nostre posicionament respecte a les inversions és el següent:

- Prenent com a base el principi de prudència, només invertim en actius, el risc dels quals pugui ser identificat, mesurat, gestionat i controlat per l'entitat.
- Busquem optimitzar la rendibilitat, atenent en tot moment als requisits mínims de rendibilitat garantida en cadascuna de les carteres i als nivells de consum de capital de cadascuna de les inversions en el marc de la ràtio de capital fixat pel Consell d'Administració.

Les nostres assegurances d'estalvi són assegurances amb un tipus d'interès garantit, és la nostra característica diferencial. Premiem la seguretat del mutualista per garantir-li el capital esperat quan el necessiti.

Amb relació al passiu, donat que gran part de les seves provisions tècniques es corresponen a assegurances de vida estalvi, com valora l'impacte que tenen sobre aquestes la baixada del tipus d'interès i la implementació de les noves taules de mortalitat?

Efectivament, la baixada dels tipus d'interès està impactant de forma important en el sector de vida estalvi. És per això que, des del nostre departament de Gestió de Riscs s'està sent molt actiu en la gestió d'aquest risc i, concretament, en la recerca de solucions per a erradicar-lo. Específicament, s'han implementat mesures com la *Volatility Adjustment* i la *Matching Adjustment*. A més, aquesta àrea treballa conjuntament amb el departament d'Inversions per a comprovar que les alternatives d'inversió permeten complir amb els objectius marcats per la nostra política d'ALM.

Pel que fa a les noves taules de mortalitat, no esperem que tinguin un impacte molt significatiu en l'entitat, donat que les nostres assegurances de vida estalvi són assegurances mixtes supervivència-defunció.

Des d'un nivell de solvència folgat com és el de vostès, amb més del 175%, quins són els riscos més representatius de la seva Entitat? I, en relació amb les seves fonts de finançament, donat que una mutualitat difereix d'una societat anònima, com realitzen la gestió del càpita?

Evidentment, el risc de subscripció, tenint en compte vida i salut, és el risc més significatiu pel que fa al consum fàcil, donat que es tracta de la nostra activitat principal. No obstant això, el nostre model de negoci porta una important exposició al risc de mercat implícita (fonamentalment de tipus d'interès) a causa de les assegurances d'estalvi amb tipus garantit.

Per gestionar eficaçment aquests riscos, disposem d'un equip de professionals experts en la gestió de riscos que treballen intensament per buscar alternatives que permetin optimitzar el consum de capital sota la normativa de Solvència II. Concretament, hem integrat la gestió del capital en la nostra presa de decisions estratègiques i monotoritzem el compliment dels límits de consum fixats pel consell en el nostre marc d'apetit al risc i les diferents polítiques de la companyia.

Com està gestionant la seva organització la pròxima arribada de les normes internacionals d'informació financera, ens referim a la NIIF17 i NIIF 9? Considera que caldrà un esforç de consum i recursos superior a Solvència II?

Donada la complexitat de la NIIF 17, vam començar a valorar el seu impacte fa una mica més d'un any, amb la finalitat d'entendre bé la norma i prendre les millors decisions per a la seva implementació.

Evidentment, suposarà un esforç important de recursos humans i tecnològics per a qualsevol organització, però, a causa de la nostra anticipació esperem poder implementar-la de forma ordenada i havent valorat bé tots els seus impactes. També suposarà un esforç de formació en tots els àmbits, pels canvis que suposa respecte de la normativa actual.

La presa de decisions, els processos de negoci i les relacions amb clients es basen, cada cop més, en noves tecnologies. Com s'afronta, des de la seva organització, aquest repte en els tres fronts esmentats?

Les noves tecnologies juguen un paper decisiu en la presa de decisions. A Mutual Mèdica les articulem des d'un Govern de les Dades global, per a tota l'organització, basat en un model *data-driven*. A través d'eines

col·laboratives disposarem d'un model de dades homogeni, eines de *reporting* en format d'autoconsum que enriqueirem amb capacitats analítiques, incloent-hi l'anàlisi predictiva.

Els processos de negoci evolucionen de la mà de les noves tecnologies, ja que aquestes ens permeten escalar-los i automatitzar-los, ja sigui des de la seva visió més simple- com és l'automatització de tasques-, com des de les més complexes, via Intel·ligència Artificial. A Mutual Mèdica estem fent reenginyeria dels nostres processos interns. Aquesta, s'està duent a terme a partir de noves metodologies i tecnologies que ens faciliten la integració de sistemes i que, per tant, ens permeten automatitzar tasques i focalitzar els nostres esforços en aquelles que són de valor afegit.

A grans trets, els clients demanen més canals d'interacció. Tots aquests canals requereixen les noves tecnologies, i per part de Mutual Mèdica, estem en plena adopció d'aquestes, tant per la prestació dels serveis i gestió de tràmits, com per facilitar l'omnicanalitat als nostres mutualistes a través d'Apps, Chatbot, Web. Aquesta és la nostra prioritat i tenim un *roadmap* clar per assolir aquesta interacció amb els nostres mutualistes.

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

Tradicionalment, els actuaris a Mutual Mèdica han desenvolupat la seva activitat bàsicament en l'àrea de gestió de riscos, que inclou la faceta tècnica actuarial, la de valoració de riscos i tot el que és relatiu a Solvència II, reassurances i càlcul de provisions tècniques.

Sens dubte, projectes com la NIIF 17 han comportat la incorporació d'actuaris també en altres àrees de l'entitat com, per exemple, l'àrea de comptabilitat.

Adicionalment, tant jo com la Subdirectora General, Sandra Cantos, també som actuaris.

Hem sabut que han impulsat un acord amb altres entitats asseguradores locals per a potenciar les iniciatives *insurtech* en el mercat. Quina serà, segons la seva opinió, l'impacte de les noves tecnologies en el sector i el paper que han de jugar les entitats en aquest àmbit?

L'ús intensiu de tecnologies emergents, com l'IoT, el Big Data o la Intel·ligència Artificial, està revolucionant el sector assegurador. Es tracta d'un procés davant el qual les asseguradores "tradicionals" no podem mantenir-nos al marge. És per això que, juntament amb altres mutualitats de professionals, Alter Mútua dels Advocats i la Mútua dels Enginyers i l'acceleradora AccelGrow, hem creat el Barcelona InsurHub. Amb aquesta iniciativa busquem impulsar i fomentar la innovació en l'ecosistema *insurtech* i *fintech*.

La participació en aquesta iniciativa ens està permetent conèixer i, sobretot, aprendre dels nous models de negoci basats, per exemple, en assegurances *peer-to-peer*, assegurances basades en l'ús o en processos disruptius relacionats amb l'experiència digital del client. També ens està permetent, gràcies a acords de col·laboració amb algunes d'aquestes *startups*, millorar processos i integrar serveis que optimitzen extraordinàriament l'experiència dels nostres mutualistes. Per últim, en alguns casos, ens dona l'oportunitat d'inversió en capital de risc en companyies molt prometedores.

Les entitats incumbents hem de ser valentes i redissenyar la nostra estratègia, no només per adaptar-nos, sinó que també per aprofitar aquest nou entorn competitiu, que és participar en l'ecosistema de les *startups* i iniciatives *insurtech*.

En la seva opinió, quines habilitats hauria de desenvolupar un actuari d'acord amb les necessitats de l'empresa d'avui en dia? Quin paper, en la seva opinió, té la gestió dels recursos humans?

Actualment, la majoria de les empreses es troben en processos de profunda transformació per a poder oferir productes innovadors i de qualitat a uns clients que tenen unes prioritats que canvien cada vegada a una major velocitat. Aquesta transformació s'estableix, d'una banda, en la digitalització i, d'altra, en noves maneres de treballar i organitzar-se. És fonamental, per tant, que els actuaris no només s'adaptin, sinó que impulsin

aquest procés de transformació a les seves companyies. Per això, han de desenvolupar les seves capacitats tecnològiques, especialment les relacionades amb el Big Data, el Machine Learning i la Intel·ligència Artificial. D'altra banda, han de ser capaces de treballar d'una manera més àgil, flexible i col·laborativa, per la qual cosa haurien de conèixer i adoptar metodologies àgils i *design thinking*.

Els departaments de recursos humans tenen un paper fonamental en la gestió del canvi i, per tant, en el procés d'adaptació i transformació digital dels professionals de l'entitat.

Vostè és un actuari amb una sòlida formació i experiència. En la seva opinió, quin és el paper que ha de jugar el Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) i els serveis que hauria de potenciar?

En la meua opinió, les dues funcions principals que ha d'exercir el Col·legi d'Actuaris són, per una banda, defensar els interessos col·lectius dels actuaris i, per altra banda, vetllar per una bona pràctica de la professió.

Considero que el Col·legi està fent una molt bona feina en ambdós aspectes.

↑ Tornar al sumari

LET'S NAVIGATE THE CHALLENGES TOGETHER.

EXCEPTIONAL CLIENT SERVICE **ALWAYS AND EVERYWHERE**

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

91.054



1.658



167



BDO



entrevista

Antonio Rubio Pallarés

Responsable de Reassegurança a Atradius
(Grupo Catalana Occidente) Regne Unit

Antonio Rubio Pallarés va néixer a l'any 1968. Economista i Actuari per la Universitat de Barcelona (UB). Membre del Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) des de l'any 1999. Treballa al Grup Catalana Occident, actualment com a responsable de reassegurança a Atradius (UK) i membre de l'equip de directors de Atradius RE.

Has treballat molt anys a la seu central del grup Catalana Occidente, a Sant Cugat del Vallés, a prop de casa teva, llevat d'una estada curta a Madrid, i de sobte marxes cap al Regne Unit, a Cardif. Quina ha estat la causa o causes d'aquesta decisió?

Els motius es mouen tant a l'àmbit professional com al personal.

Professionalment, era aprofitar la sort de treballar en un grup internacional que ofería l'oportunitat de cobrir una plaça per jubilació de la responsable de reassegurança a Gran Bretanya i així poder tornar al món de la reassegurança, que sempre m'ha apassionat, igual que el món actuarial.

Personalment, oferir a la família una experiència (amb els avantatges que en un futur pot suposar haver conviscut amb una altra cultura). Les oportunitats sorgeixen quan menys les esperes i s'ha d'estar preparat per a pujar al tren.

Des d'un punt de vista professional quines dificultats has trobat en aquesta nova destinació?

Dificultats poques, m'ho han posat molt fàcil. Poder el més destacable ha estat l'idioma, ja que no és només atendre reunions, conversacions o escriure e-mails en anglès, sinó acabar pensant en anglès en tots els àmbits de la vida professional i personal (no és només conèixer l'anglès "assegurador"). Un altre tema que ha costat és entendre/acceptar la mentalitat de l'equip a dirigir, que és diferent del model de Catalana Occident.

Sorpresa sí que n'han existit moltes, per exemple les formes de prendre decisions o l'organització informal de l'empresa - les responsabilitats no són les mateixes per a departaments similars entre organitzacions (model espanyol vs estranger) - o les dinàmiques d'equips multinacionals deslocalitzats, les necessitats dels meus clients interns en diversos països...

Tècnicament, les assegurances de crèdit tenen fortes similituds amb productes bancaris i en controlar els KPI – Key Performance Indicators. Requereix el seu temps (com s'interpreta el mateix KPI en diferents països no sempre és homogeni).

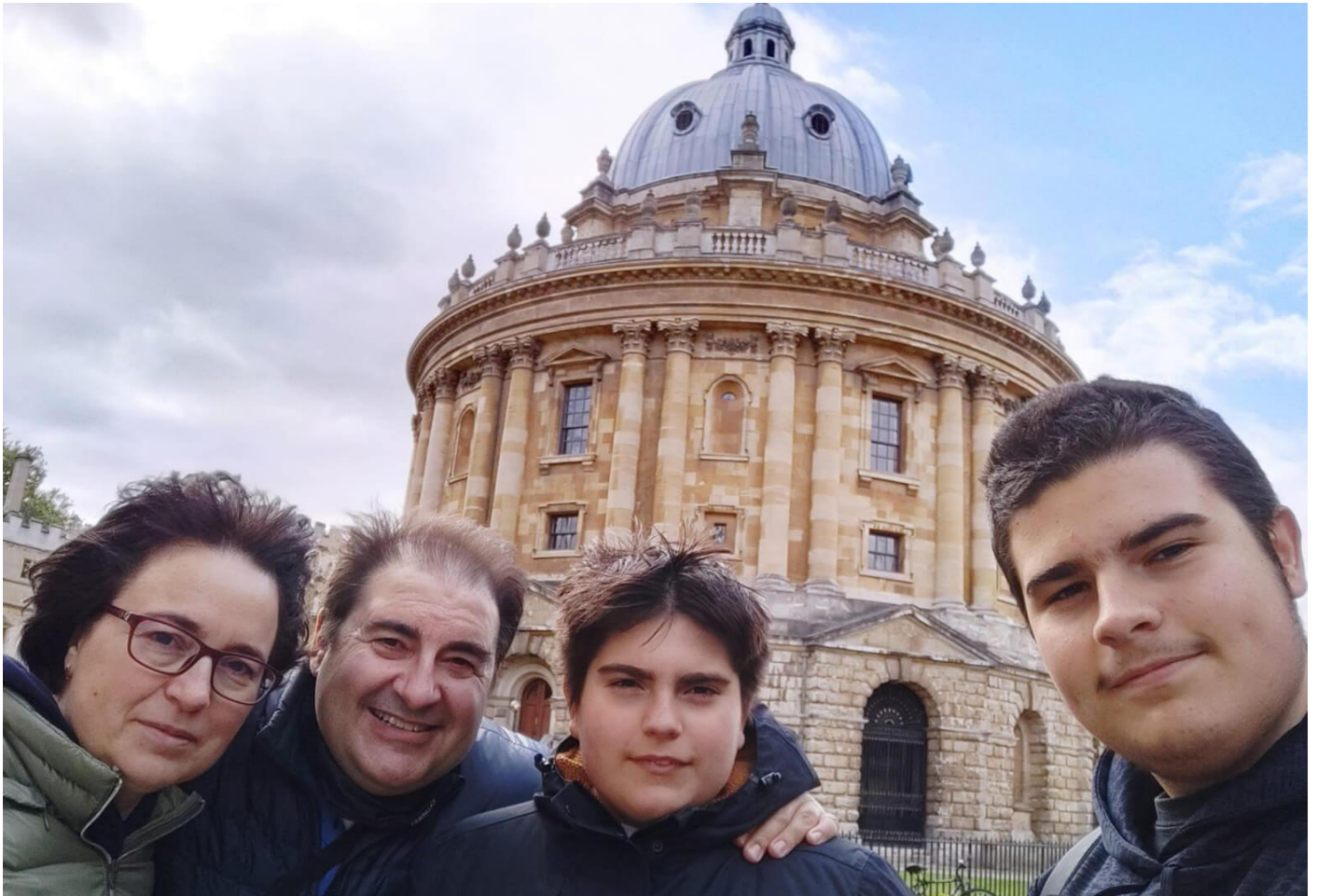
També destaco la gran col·laboració tècnicojurídica per a definir les cobertures asseguradores d'acord amb les múltiples regles de comerç mundial (major que en negoci Danys o Vida). Treballar amb diferents legislacions (Atradius Crèdit y Caución està present a 54 països) et desborda al principi (legislacions Europees, Russa, Australiana, Americana, Brasileira, Mexicana, de Singapur, Hong Kong...). Un exemple és el món de les sancions,

que sembla un tema molt jurídic i allunyat del negoci assegurador i, sens dubte, és clau per al comerç mundial (i, per consegüent, per l'assegurança de crèdit).

I pel que fa aspectes personals, com us heu adaptat, tu i la teva família?

La cultura britànica no és molt diferent de la nostra i, per tant, és força senzill si vas amb la mentalitat d'adaptar-te; podria passar temps explicant anècdotes divertides. Per sort, en el meu cas, el lloc de treball està a Cardiff, Gales, que és una ciutat molt amigable per a viure amb la família i, per a moure's per la zona, no és el mateix que la immensitat de Londres.

Sí, puc confirmar que alguns tòpics sobre el temps o el menjar són, per desgràcia, certs. Plou constantment, dia rere dia, i el menjar no és el seu punt fort. És una bona experiència per aprendre a valorar coses del nostre país.



El bressol de l'assegurança ha estat el Regne Unit. Has observat si la percepció de l'assegurança privada i dels actuaris és diferent al Regne Unit que a Espanya?

La societat britànica està més conscienciada, per exemple, en la importància de les assegurances per la jubilació. No s'entén jubilar-se vivint únicament de la pensió pública, ja que és molt petita. Una part molt rellevant de la retribució està associada a assegurances de jubilació i salut.

Adjunto un exemple del Govern Britànic per a conscienciar a la població de la importància de tenir sistemes privats de jubilació. Totes les persones donades d'alta en el sistema públic poden comprovar en qualsevol moment l'expectativa de pensió pública.

Your State Pension summary

[▶ Show your National Insurance number](#)



Your forecast

- is not a guarantee and is based on the current law
- is based on your National Insurance record up to 5 April 2020
- assumes that you'll contribute another 15 years
- does not include any increase due to inflation

You currently have 1 year on your record and you need at least 10 years to get any State Pension.

Els actuaris al Regne Unit constitueixen una professió coneguda i valorada. Aquí vull explicar una anècdota que m'ha tocat viure i que reflecteix clarament aquests dos aspectes. Amb la crisi derivada per la COVID, els governs han activat programes d'ajuda a les empreses i els ha canalitzat, entre altres vies, a través de la reassegurança en l'Assegurança de Crèdit. L'únic país que ha inclòs actuaris en el contracte entre empresa i govern per calcular responsabilitats (adequació de provisions) en el moment de la commutació del contracte ha estat el Regne Unit. A més, afegeix que l'actuari ha d'estar col·legiat ("fellow" i amb un mínim de 10 anys d'experiència) i ha de seguir per aquesta valoració la pràctica habitual per aquesta línia de negoci (òbviament, els criteris establerts per l' "Institute and Faculty of Actuaries" són una referència).

I respecte al nivell professional dels actuaris al Regne Unit, has trobat alguna diferència significativa respecte als actuaris espanyols?

Cap, el nivell de formació és similar, si bé, els actuaris anglesos tenen especialitats (assegurances no vida, vida, pensions...) – pràctica molt anglosaxona -, que a Espanya s'aconsegueix en funció de la trajectòria professional.

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 Regne Unit?

No sóc un expert en el sistema de formació actuarial britànic, però la formació està regulada per l'Institute and Faculty of Actuaries, on hi ha un itinerari formatiu que inclou una primera fase en què s'adquireixen els coneixements tècnicomatemàtics (nivell associat), seguida d'una segona fase on s'aconsegueixen els coneixements de l'especialitat que escull (has de superar els coneixements en 2 "Specialist principles" +1 "Specialist advanced") i permet obtenir el nivell "Fellow".

Us adjunto una fulla resum del contingut de la formació o un enllaç amb més detalls.

<https://www.actuaries.org.uk/studying/curriculum>

El pas entre totes aquestes fases a través d'exàmens reglats amb un contingut igualment establert per l'Institut (i es requereixen anys per superar tots els exàmens). Posteriorment, sempre existeix un reciclatge o formació permanent (PPD- Personal and Professional Development).

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

En l'àmbit personal, crec que a Gran Bretanya està més estès el fet que l'assegurança no pot cobrir-ho tot. A més, és rellevant comentar que les exclusions de la pòlissa estan molt interioritzades com quelcom habitual. A Espanya, crec que la mentalitat és més propera a un tot inclòs i llegir poc els redactats de les pòlisses.

En l'àmbit de productes, el mercat espanyol és molt tradicional en l'oferta (especialment a empreses) i, sens dubte, el mercat anglès, especialment el London Market -Lloyd's- és un mercat totalment de solucions a mida, on pots trobar les solucions més complexes o imaginatives de cobertura asseguradora a escala global.

A més, els productes asseguradors/reasseguradors, especialment d'empreses, acumulen una jurisprudència molt àmplia en el mercat anglès, i això és una garantia addicional per als assegurats i asseguradors.

Per la teva feina, també treballes assíduament amb actuaris holandesos. Quines diferències trobes entre els actuaris britànics, holandesos i els del nostre país?

La col·laboració amb actuaris no és el més intens, ja que treballo en temes de reassegurança. Les àrees d'interrelació amb el món actuarial són per assumptes de provisions i càlculs de capital (Atradius Crèdit y Caución disposa d'un model intern per al risc de subscripció). En general, més que diferències entre britànics, holandesos, alemanys (les àrees tècniques de la companyia estan descentralitzades) i espanyols, potser el que més ens diferencia d'aquests altres tres països és la forma de treballar (una àrea no s'inicia fins que no està ultradeterminat l'objectiu, definits els rols i planificat el reporting i termini d'execució - no pot existir improvisació-).



L'assegurança en general es veu afectada per la covid però en uns productes més que en altres. En el cas de l'assegurança de crèdit l'impacte sembla que és important pel que fa a la sinistralitat. Com ho viviu des d'Atradius?

L'any 2010 i les primeres setmanes del 2021 estan sent una muntanya russa d'expectatives. S'ha pogut comprovar com els economistes saben explicar clarament el perquè passat de les coses, però encertat escenaris futurs és una altra cosa.

La COVID és una situació de crisi, diferent de l'anterior crisi financera del 2008. Al final cada crisi és diferent, i la forma de gestionar-la depèn de les causes/conseqüències que es donin. És el cas de la COVID. Diversos elements diferenciadors marquen aquesta crisi: és mundial, abasteix determinats sectors (no tots) i els governs s'han bolcat en massa per a recolzar l'economia dels seus països amb múltiples mesures.

A Europa, els governs han injectat crèdit selectiu a través de les companyies asseguradores, i això, juntament amb les ajudes directes a les empreses o canvis en la legislació, ha evitat molts impagaments o fallides.

Una altra conseqüència de l'esmentat anteriorment, és que l'assegurança de crèdit ha adaptat la seva política de subscripció en funció de sectors "guanyadors" o "perdedors" (no és el mateix crèdit per a empreses farmacèutiques, de venda en línia o d'alimentació que empreses relacionades amb l'hostaleria, l'aviació...).

És molt important comentar que les pòlisses de crèdit són vives, referint-me que, quan compres o emets una pòlissa de la llar o automòbils, els riscos estan clars i no hi ha marge de maniobra, però, en crèdit, quan emets

una pòlissa, la cobertura està per definir i comença la relació amb el client per a definir en quins compradors del client i amb quina quantitat de crèdit. Aquesta característica permet modificar el perfil de risc en una mateixa pòlissa, inclòs d'un any a un altre.

En el cas d'Atradius Crédito y Caución, que és una de les companyies clau en els principals mercats de crèdit mundial, la situació ha fet que els objectius inicials de l'any 2020 fossin aviat oblidats i observéssim un augment de la freqüència de la sinistralitat durant els primers mesos de l'any 2020 (clàssic reflex de les crisis) i en la part final de l'any una sinistralitat amb molta incertesa (els models de projecció no són aplicables a aquesta crisi de forma automàtica, ja que és la primera vegada que tenim COVID). L'any 2020 tancarà amb resultats positius, si bé, inferiors als previstos. L'any 2021 torna a ser un any amb molta incertesa, tot i que esperem que sigui millor que el 2020. Els governs han prorrogat les ajudes a l'assegurança de crèdit el primer semestre i la Comissió Europea veu amb bons ulls prorrogar-les fins a l'any vinent.

Aquesta entrevista és realitzada en data d'1 de febrer de 2021. Ningú té una bola de vidre per saber el que ens espera.

Imaginem que també serà força difícil obtenir reassegurança en aquest moments, en quina situació us trobeu, des de la vostra vessant d'asseguradors com des de la de reasseguradors?

Des d'una visió de "compradors" de reassegurança, haver apostat sempre per una gestió prudent dels riscos i, en conseqüència, donar un resultat positiu i estable als reasseguradors ens posiciona favorablement en la percepció que té el mercat sobre nosaltres, encara que no ens exclou de les pressions a què està sotmès el mercat de l'assegurança actualment. Els preus de reassegurança obeeixen al teu historial (que pots controlar) ni tampoc l'evolució del mercat de reassegurança (aquí acceptar el mutualisme quan et perjudica no és senzill).

El programa de reassegurança Atradius Crédito y Caución és el contracte de crèdit més gran del món per volum de primes cedides, i això li dóna un valor afegit (el volum ajuda a pagar els costos fixos dels reasseguradors).

A Atradius Crédito y Caución tenim la política de comprar sempre amb un any d'anticipació. Això ha fet que les condicions del 2021 ja les tinguéssim acordades des de l'inici del 2020, amb la qual cosa no reflecteixen la crisi de la COVID. Ara, estem renegociant les condicions per al 2022 i, òbviament, el mercat de reassegurança ha canviat amb una elevació de preus per a les companyies d'assegurances, però en cap cas observem una reducció de capacitat (els reasseguradors coneixen com funcionen els cicles de negoci de crèdit i mantenen el seu suport per aquesta línia de negoci). Aquest 2021 no s'observa una entrada de nous reasseguradors en aquesta línia de negoci.

En la vessant de reasseguradors, a través d'Atradius Re la situació és l'oposada, ja que s'estan aconseguint millors condicions en les renovacions dels contractes de reassegurança (els asseguradors entenen que la incertesa té un preu). Contestant la pregunta de les proteccions Atradius Re (comprador de reassegurança), la companyia ha aconseguit renovar el programa de retrocessió 2021 en un mercat ultra reduït i molt dur (el mercat de reassegurança de crèdit no és molt competitiu, és un oligopoli, ja que requereix volum de negoci i coneixement mundial dels mercats).

Quines noves oportunitats de futur veus per la professió actuarial i per l'indústria asseguradora?

La indústria asseguradora té un gran futur com a proveïdor de serveis financers en vida i pensions. A ningú se li escapa que els sistemes públics de pensions aniran més cap a un model com el britànic, on la pensió pública és un mínim i on els treballadors han de preparar la seva pensió particularment i juntament amb les seves empreses.

Dit això, la professió actuarial té un gran futur, no només en terrenys clàssic com l'assegurança, sinó ampliant el seu camp al terreny financer. Àrees com la intel·ligència artificial aplicada al pricing, subscripció o modelització de capital, cada cop agafen més rellevància i, òbviament, la perícia matemàtica aplicada ajuda molt.

Una opinió personal és que les habilitats que es demanaran als actuaris no seran purament els coneixements tècnic-financers o idiomes -això seria la base mínima- sinó la capacitat d'interacció en equip fiscal o virtual (les companyies d'assegurances s'estan concentrant, de manera que cada vegada hi ha menys equips, però més grans), ser un actuari especialista (el nombre de conceptes és cada cop més gran i exigeix una actualització constant) o tenir una visió empresarial combinada amb la tècnica (saber compaginar el món ideal de la informació necessària amb la informació realment disponible) i, finalment, ser grans comunicadors per audiències no tècniques.

Quins impactes penses tindrà la sortida del Regne Unit de la Comunitat Europea (Brexit) en l'activitat de la teva empresa i en la teva feina? Penses que això suposarà alguns inconvenients addicionals?

Encara és d'hora per jutjar si el Brexit serà positiu o no pels britànics. Els primers indicadors demostren que hi ha molt per definir i polir. De moment, hi ha molèsties en el dia a dia, encara que la reduïda mobilitat de persones per la COVID (estem a principis de 2021) encara no ha estressat aquesta àrea.

Apareix un regulador que ja no està sotmès a la normativa europea i que segur que marcarà les seves pròpies normes. La futura normativa està encara per construir. De moment, per la meua àrea de treball he observat una marxa formal de companyies/brokers fora de Gran Bretanya (cap a algun país europeu) i com aquestes mateixes entitats obren sucursal a Gran Bretanya. Al final és tot sobre paper o un tema formal, ja que, en general, les persones i ubicacions físiques no canvien.

Pel que fa a Atradius Crédito y Caución, com podeu suposar, l'objectiu és que no hi hagi cap variació en l'àmbit de negoci (que els clients no observin la diferència) i, al mateix temps, un estricte compliment de la normativa britànica (obertura d'una sucursal a Gran Bretanya, noves normes per al manteniment del model intern d'acord amb les normes que decideixi el regulador...). El nombre de punts en l'ordre del dia del Comitè de Compliment de Gran Bretanya ha augmentat.

En l'àmbit pràctic, i amb la nova normativa, en el meu cas he hagut de passar la formació i emplenar el document creat amb la FCA (Financial Conduct Authority) per certificar que sóc adequat conforme al Senior Management Regime (SMC). En les companyies d'assegurances, a unes persones les ha d'autoritzar específicament el regulador i altres han de disposar d'aquest certificat (encara que no siguin llocs preaprovats). L'objectiu és que les responsabilitats quedin clares.

En l'àmbit personal, també he hagut de sol·licitar l'estatus preestablert (fa menys de 5 mesos que sóc al país) per a poder entrar i sortir sense restricció i tenir dret a treballar, a la sanitat pública...

Una vegada superada la sotragada, tant a nivell personal com econòmic, que està produint la covid, quin futur li veus a l'assegurança de crèdit en un món tan canviant?

L'assegurança de Crèdit (i la Caució) estan molt lligades al comerç o l'activitat econòmica, i això no decaurà ni a mitjà ni a llarg termini. Per tant, el futur és positiu.

És una assegurança amb una barrera d'entrada important (has de tenir informació econòmica de la majoria de les empreses del món, ja que els clients de les empreses estan en qualsevol lloc del món) i has d'admetre que el món econòmic té cicles (encara que ningú sàpiga què és això dels cicles), amb anys bons i dolents pel que fa als resultats. Això, encara que beneficia a Atradius Crédito y Caución, no impedeix que sempre s'hagi d'estar atents a models de negoci disruptius com plataformes de venda o inversions particulars disposades a finançar factures.

Des d'Atradius Crédito y Caución destaquem dues tipologies de client: les petites i mitjanes empreses -molt estès per Espanya- i les grans empreses i multinacionals- per exemple, situades a Alemanya, USA, Països Baixos...-.

Per al primer cas, és clau l'assessorament del mercat domèstic de cada país, però també l'assessorament en l'expansió internacional (vendre en nous mercats) i ho serà en el futur. Cal destacar que aquest assessorament

serà per mitjà d'eines que integrin els sistemes dels clients amb els sistemes d'Atradius Crédito y Caución (el futur és digital).

Per a multinacionals, en alguns casos amb departaments de risc propis, aquí el servei, si bé manté la filosofia anterior, emfatitza en altres aspectes com el servei de recobriment, creació de programes globals que abasteixin tots els països on està implantada l'entitat amb homogeneïtat de cobertures o la millora dels nivells de solvència per disposar d'aquesta assegurança per a determinats sectors (per exemple, bancaris). La competència sempre vindrà dels nostres competidors, però també de l'autoassegurança.

Per al joves actuaris catalans, quines possibilitats laborals veus al Regne Unit i als Països Baixos. Quins requeriments professionals es demanen per l'exercici de la professió actuarial en aquests països? Quines diferències formatives i d'acreditació es trobarien?

En el cas del Regne Unit, es desconeix com evolucionarà. Però el que sí que està clar és que la contractació de personal sense passaport britànic es complicarà (tot i que no crec que afecti a personal qualificat, com són els actuaris). La comptabilitat de titulacions britànica i espanyola desconeix com acabarà.

Una experiència que m'agradaria compartir va succeir quan vaig entrar al consell d'Atradius Re, on abans de poder exercir s'exigeix estar acceptat pel regulador irlandès – en aquest cas, el CBI Central Bank of Ireland-. Un dels elements clau va ser el "fellow" en un col·legi reconegut com el Col·legi d'Actuaris de Catalunya (al final, més que mirar el contingut de la formació, s'observa que estàs acceptat per un col·legi d'actuaris).

En l'àmbit holandès estic més allunyat del món actuarial, però és un mercat amb un baix nivell de desocupació, molta mobilitat de personal entre empreses i, en l'àmbit professional, amb l'anglès és suficient.

I ja des d'una vessant més personal, com esteu vivint el confinament en un país on les dades del covid són també dolentes?

El confinament l'estem portant amb resignació i esperant rebre la carta del servei de salut (NHS) on ens indiqui quan ens posen la vacuna. Si bé, la primera carta rebuda del procés ja ens indiquen que estem en el grup 9 de 10.

Portem des de la tornada d'estiu. De 2020 sense poder sortir de Gales (les quatre nacions de Gran Bretanya gestionen la pandèmia de manera independent), amb activitats molt limitades i sembla que fins a l'estiu de 2021 no podrem tornar a Barcelona. Portem treballant des de casa des de finals de desembre del 2020, els nens estudiant en línia (de la mateixa manera que ho porten fent des de finals de març) i sense notícies de quan es revertirà aquesta situació.

Heu pensat en tornar aviat a casa o penseu estar més temps treballant a l'estranger?

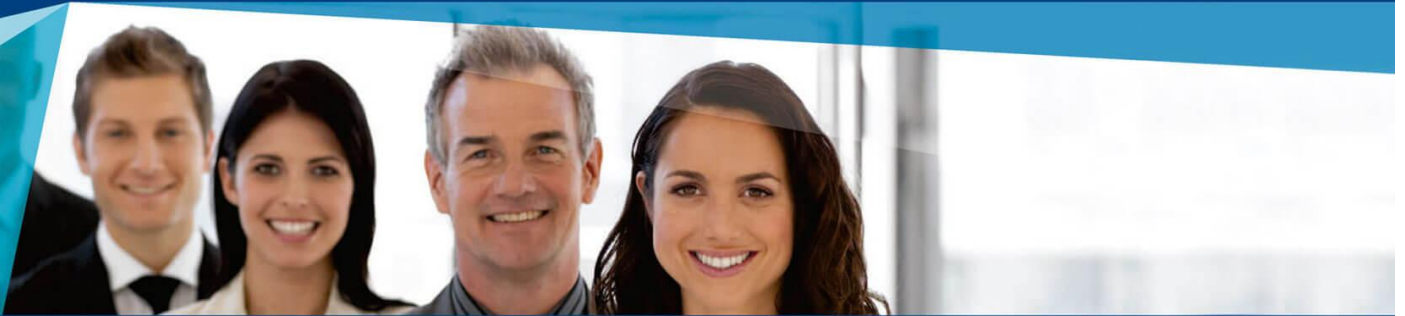
En la nova normalitat crec que aquesta pregunta haurà de ser redefinida, ja que amb el teletreball es pot mantenir el fet de treballar en un país, encara que físicament estiguis en un altre país de manera temporal.

Personalment, la meua idea és tornar a Barcelona en els pròxims anys. Com he mencionat, he estat un afortunat de treballar a Catalana Occident amb persones a qui els hi estic molt agraït, que m'han proporcionat l'oportunitat d'aquesta experiència i, quan acabi, ja decidiran on puc seguir sent útil per al Grupo Asegurador.

Fent referència a la planificació, s'ha d'acceptar que en aquesta vida no pots tenir-ho tot "controlat" o "planejat" i que, a canvi d'assumir riscos (sense bogeries), t'endús experiències que mai oblidaràs.

 GUY CARPENTER

www.guycarp.com



LOOKS AHEAD

LET'S MAKE IT HAPPEN.

ESPECIALISTA EN GESTIÓN
DE RIESGOS Y REASEGURO.

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

Partnering for impactSM

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



formació

Activitats en matèria de formació de l'any 2020

A l'any 2020 el CAC va organitzar 27 activitats de formació (cursos, conferències i webinars) de matèries variades, en les que han participat 1.478 persones, amb un total de 2.388 hores de formació impartides.

Destacar que aquest any, i degut a la covid 19, al mes de març es van cancel·lar les activitats de formació presencials i a partir del 16 d'abril es va posar en marxa un programa d'activitats de formació online que va tenir un gran èxit de participació.

1. Perspectives per a l'economia mundial: Còm 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 els 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'asseguradores. 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'asseguradores.

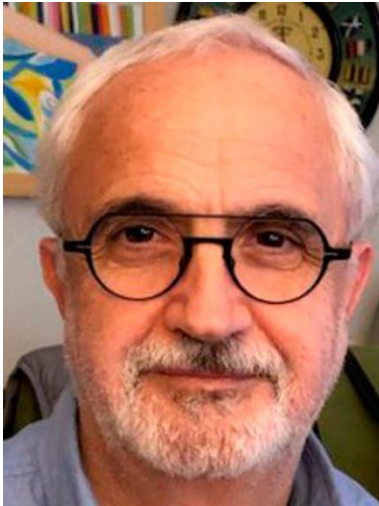
Van assistir al webinar 94 persones.

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 eòlics, 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.

14. Curs online – Aplicacions Pràctiques de la NIIF 17.

📅 29, 30 de juny i 1, 2 de juliol de 2020.

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

El curs va abordar els aspectes fonamentals dels nous estàndards comptables NIIF 17 per a la valoració dels contractes d'assegurances, que van ser publicats al maig de 2017, l'entrada en vigor dels quals, en principi, està prevista pel 2023, i que tenen impactes importants en diferents àmbits, com són les dades, la tecnologia, la gestió del negoci i el govern i processos.

Al curs es van tractar els fonaments dels nous estàndards NIIF17, les principals novetats derivades de la NIIF17, les metodologies per a la valoració de contractes, i es van fer exemples pràctics de valoració de diferents productes.

Van assistir al curs 21 persones.

15. Curs online - Programació en Visual Basic i Macros d'Excel.

📅 6, 7, 8, 9 i 10 de juliol de 2020.

Sr. Emilio Vicente (MGS) i Sr. Jordi Morató (SegurCaixa Adeslas)

L'objectiu del curs va ser oferir els coneixements necessaris de Visual Basic perquè els alumnes tinguin les habilitats necessàries per a realitzar mitjançant programació tots aquells càlculs financers, estadístics o actuaries que hagin de dur a terme, fent servir, si cal, l'accés a dades externes com SQL Server o Access. També es va oferir el coneixement necessari per a la creació de macros amb les que es poden automatitzar determinats processos ofimàtics, incrementant la seva productivitat.

El curs es va desenvolupar totalment sobre Excel, i es va mostrar els millors hàbits de programació en VBA per tal d'obtenir codi Visual Basic que sigui reutilitzable en altres sistemes.

Van assistir al curs 9 persones.

16. Curs online - La Funció Actuarial.

📅 14, 16, 17, 21, 22, 28 i 29 de setembre de 2020.

Sr. Emilio Vicente (MGS), Sr. Albert de Paz (Management Solutions), Sr. Jordi Payés (Serfiex), Srs. Ismael González i Maximino Carrio (Guy Carpenter), Srs. David Guitart i Juan José Molina (BDO), Sr. Xavier Miracle (Zurich) i Sra. Judith Pujol (EY).

En el curs es van tractar els aspectes fonamentals que estableix la legislació espanyola sobre la Funció Actuarial.

En primer lloc es va revisar el marc regulador de la Funció Actuarial, les seves responsabilitats i tasques, independència de la mateixa, relació amb les altres Funcions i la seva adaptació als nous reptes de la norma comptable IFRS17.

Es van tractar també els aspectes relacionats amb la revisió de la política de subscripció: suficiència de primes, profit testing per a nous productes, perfil de risc, anti selecció, política de pricing, etc.

També es van revisar els aspectes relacionats amb l'avaluació de la suficiència de provisions tècniques, la política de reassurances i la gestió de riscos de l'entitat.

Finalment, es van analitzar els diferents informes que ha d'emetre l'actuari, relacionats amb la Funció Actuarial, destinats a l'Òrgan d'Administració de l'entitat asseguradora i a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

Van assistir al curs 12 persones.

17. Webinar- El valor de l'automatització de processos actuaries per a la indústria asseguradora.

📅 30 de setembre de 2020.

Srs. Ana Claudia Orza i Rosa Salas (WTW)



La Sra. Salas i la Sra. Orza van parlar de la creixent demanda de l'automatització de processos actuaries en les asseguradores amb l'objectiu d'augmentar la seva eficiència, procés que s'ha accelerat per la crisi derivada de la covid 19, que posa de manifest la necessitat d'augmentar la productivitat en les entitats.

En aquest context s'observa com la indústria de l'assegurança està començant a dur a terme programes de transformació de gran calat.

Les companyies d'assegurances es troben en una cruïlla a l'hora d'abordar els reptes utilitzant mètodes tradicionals o bé afrontant d'una manera diferent, utilitzant tecnologies al seu abast per fer les coses d'una manera molt més eficient i més sostenible.

La tendència és que cada vegada més companyies estan abordant nous enfocaments amb l'ús de tecnologies que permeten l'automatització de processos i la computació en el núvol.

Segons l'opinió de la Sra. Sales i de la Sra. Orza, l'automatització de processos amb l'ús de les modernes tecnologies és un potent impulsor que accelera la transformació i aporta grans beneficis a les entitats.

Finalment comentar que l'automatització de processos actuaries no és quelcom exclusiu de les grans entitats, sinó que el cost decreixent de les tecnologies i les habilitats dels nous professionals, entre ells els actuaries, el posa a l'abast de pràcticament totes les entitats.

Van assistir al webinar 64 persones.



18. Curs online – Programació en R.

📅 1, 2, 5, 6, 7, 8 i 27 d'octubre de 2020.
Sr. Francesc Vallvé

La realització de càlculs i tractament de dades es duen a terme en tots els àmbits de les companyies asseguradores: pricing, provisions tècniques, solvència II, IFRS17, models predictius, valoracions d'actius, etc.

El coneixement de Programació en R permet realitzar tant anàlisis interactius com la creació de programes en producció dins de les companyies.

R és un llenguatge de codi obert que funciona en una gran varietat de plataformes (Unix, Windows, MacOS, entre d'altres). Cal destacar, a més, la possibilitat d'executar R en el núvol (cloud), en plataformes com Amazon AWS o Microsoft Azure i la creació d'aplicacions en sistemes de computació distribuïda com Apache Spark, així com accés a plataformes de machine learning i xarxes neuronals com TensorFlow de Google o Keras, entre moltes altres.

L'objectiu principal del curs va ser oferir els coneixements essencials de programació en R per poder crear programes o anàlisi de dades en l'àmbit assegurador. Així, l'alumne va poder començar a programar i a especialitzar-se en els àmbits del seu interès.

Van assistir al curs 12 persones.

19. Webinar- L'impacte dels hàbits saludables en l'esperança de vida.

📅 15 d'octubre de 2020.
Sres. Núria Moreno, Lidia Martínez i Sr. Emilio Vicente (Grup de Treball de Pensions del CAC)

En la conferència es va parlar del concepte "actuarial" d'esperança de vida i de com aquesta ha evolucionat al nostre país i arreu del món. Van comentar que actualment, l'esperança de vida a Espanya és una de les més grans del món, el que sens dubte afecta la nostra societat i, especialment, al nostre sistema de salut i de pensions.

Van comentar que l'esperança de vida depèn de molts factors, i no només de l'edat i de sexe. En ella incideixen diferents "hàbits" de la nostra vida, que podem modificar per aconseguir una vida més llarga i saludable.



Entre d'altres factors, han comentat que la nostra esperança de vida pot dependre de l'entorn familiar en què vivim, de l'excés de pes, del consum d'alcohol i de tabac, de la pràctica regular de l'esport i del nivell d'estrès en què es desenvolupa la nostra vida.

Tots aquests factors han estat estudiats per metges i actuaris i, amb ells, han elaborat estudis que, juntament amb l'edat i el sexe, estimen la nostra esperança de vida.

En la conferència es va presentar la calculadora desenvolupada pel CAC, amb la col·laboració de Nacional de Reaseguros, que estima l'esperança de vida amb les nostres dades personals (edat i sexe) i amb informació d'alguns dels nostres hàbits. La calculadora informa de com es pot incrementar l'esperança de vida variant alguns dels nostres hàbits, estimulant sens dubte a portar una vida més saludable.

La calculadora es pot utilitzar en el següent enllaç: <https://actuaris.org/calculadora01/>.

Van assistir al webinar 93 persones.

20. Curs online - Comptabilitat d'Assegurances: NIIF9 i NIIF17.

📅 20, 21 i 22 d'octubre de 2020.

Srs. Miguel Ángel Merino i Jaime Zaro (Mazars) i Sres. Arantxa Pareda i Paula Leis (Deloitte)

Al curs es van abordar alguns dels aspectes més importants de la NIIF 9 i de la NIIF17.

La NIIF 9 introdueix canvis significatius respecte a l'actual NIC 39:

- Les disposicions per a la classificació i valoració dels actius financers dependran en el futur d'una anàlisi combinat del model de negoci per a cada cartera d'actius i de les característiques contractuals dels actius financers.
- El model de deteriorament s'allunya de l'enfocament actual, basat en pèrdues incorregudes, a favor d'un enfocament basat en pèrdues esperades. Aquest canvi tindrà profunds impactes tant en els deterioraments a reconèixer en els estats financers, com en els sistemes d'informació.
- la comptabilitat de cobertures conté millores amb l'objectiu d'alinear el tractament comptable amb la gestió de riscos de l'entitat.

Per la seva banda, la nova norma comptable internacional de contractes d'assegurances NIIF 17, suposarà un repte per al sector assegurador espanyol. La NIIF 17 introdueix un nou enfocament que aborda certes inconsistències de NIIF 4 (la manca d'actualització de les hipòtesis a mercat, la consideració de la rendibilitat dels actius com a taxa de descompte, l'opacitat de l'evolució dels passius per contractes d'assegurances, entre altres). També introdueix nous conceptes, com el marge de servei contractual o el benefici futur d'una pòlissa

Van assistir al curs 23 persones.

21. Webinar - Qüestions actuals en la regulació i supervisió de les assegurances privades.

📅 29 d'octubre de 2020.

Sr. Emilio Vicente (MGS) i Sr. Sergio Álvarez (Director General de la DGSFP)

El Sr. Sergio Álvarez, Director General de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones - DGSFP, va comentar diversos temes de la màxima actualitat per al sector assegurador i la professió actuarial.

En primer lloc va parlar dels impactes en les entitats asseguradores de tot el món, d'un escenari prolongat de molt baixos tipus d'interès, que empeny a les entitats asseguradores a prendre més riscos en les seves inversions i a llançar nous productes de vida que requereixen un major assessorament.

Va parlar també de la importància per a les asseguradores de vida de l'adequada gestió del risc de longevitat i de la propera publicació de normativa per a l'aplicació de noves taules de mortalitat, amb efectes en l'exercici 2020.

Va comentar l'impacte de la crisi sanitària de la pandèmia covid-19 i de la magnífica reacció de el sector, que ha implementat amb èxit plans de contingència per assegurar la continuïtat del negoci i mantenir el servei als seus clients.

Va destacar l'elevada solvència del sector assegurador espanyol, amb una ràtio mitjana de solvència superior al 200% del mínim exigible i de la importància de tenir cura de la liquiditat de les inversions en aquests moments tan especials.



Abans de la conferència es van presentar les dues revistes ADC 21 publicades pel CAC l'any 2020. La presentació va ser duta a terme pel **Sr. Emilio Vicente**, director de la revista.

Van assistir al webinar 118 persones.

22. Curs online - Professionalisme.

📅 3 de novembre de 2020.
Sr. Emilio Vicente (MGS)

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

Van assistir 9 persones.

23. Webinar - Sostenibilitat: reptes per al sector assegurador.

📅 12 de novembre de 2020.
Sra. Clara Armengol (Sabadell Zurich), Sr. Pedro del Pozo (Unespa), Sr. Jaume Iglésies (UBS) i Sr. Josep Maria Canyelles (Vector 5)

Clara Armengol va parlar de l'Agenda 2030 de l'ONU, dels 17 objectius per al desenvolupament sostenible (ODS) i de la importància de valorar els impactes en el medi ambient de la nostra activitat. Va comentar que la inversió necessària per abordar els primers impactes dels objectius ODS es va valorar en 180 mil milions d'euros i que això requereix la col·laboració entre els estats i les empreses privades, entre elles les entitats asseguradores. Va parlar dels propers reptes per a les entitats asseguradores, entre d'altres: adequació a les exigències normatives, gestió adequada dels riscos mediambientals, definició del seu posicionament estratègic i dur a terme una transformació cap a societats més sostenibles.



Pedro Del Pozo va parlar dels principals reptes que afecten el sector assegurador, entre d'altres: l'adaptació del Reglament 2019/2088 de sostenibilitat dels serveis financers, d'aplicació a partir de març de 2021, la taxonomia de les inversions sostenibles, desenvolupada pel Reglament 2020/852, de juny de 2020, en el qual fixen objectius mediambientals, de la directiva d'informació no financera, del pacte verd europeu, de les modificacions de les directives Solvència II i IDD, que incorporen els riscos de sostenibilitat, etc. Finalment, el Sr. Del Pozo va comentar que la

sostenibilitat forma part de l'ADN del sector assegurador des de fa molts anys i de l'oportunitat per al sector assegurances de fomentar i millorar el nivell d'assegurament entre ciutadans i empreses per contrarestar els efectes perniciosos del canvi climàtic

Jaume Iglésies va parlar de l'evolució de les "finances sostenibles", que avui dia figura en el primer lloc de la cartera d'inversions que les entitats financeres ofereixen als seus clients, amb una àmplia acceptació per part seva. Va comentar que actualment el 85% dels clients institucionals es mostren interessats en la inversió en actius "sostenibles" i que aquesta tendència es consolidarà en el futur. Així mateix va incidir en la importància de la sostenibilitat com un indicador de bona gestió empresarial, valorant aspectes com tractar bé als empleats, a través de la diversitat, bones condicions de treball i formació, tractar bé els clients, mitjançant la qualitat i seguretat dels productes oferts, entre d'altres.

Finalment, Josep Maria Canyelles va comentar que el desenvolupament sostenible és un dels grans reptes de la Humanitat i que té més valor, si és possible, a partir dels efectes de la pandèmia covid 19, que han augmentat la sensibilitat de la Societat cap a aquesta transcendental matèria. Segons el seu parer la sostenibilitat ha de formar part dels compromisos corporatius de les entitats, que han de traslladar els seus compromisos en matèria de sostenibilitat a accions concretes, de les que han de retre comptes a la memòria de responsabilitat social..

Van assistir al webinar 78 persones.

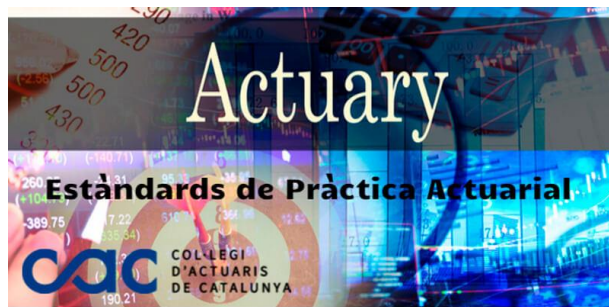
24. Webinar - Adaptació dels Estàndards Actuarials (ESAP 1, ESAP 2, ESAP 3 i ISAP 3).

📅 17 de novembre de 2020.

Srs. Albert Ferrando, Jordi Margarit, Kamal Mustafa, Jaume Quibus, Joan Serra i Sra. Maria Jesús Romero (Grup de Treball de Estàndards del CAC) i Sra. Hillevi Mannonen (AAE)

El CAC ha impulsat la creació d'un grup de treball que ha dut a terme l'adaptació d'alguns dels Estàndards més significatius de la professió actuarial, concretament:

- ESAP1: Estàndard de la AAE de la Pràctica Actuarial General.
- ESAP2: Estàndard de la AAE de la Funció Actuarial.
- ESAP3: Estàndard de la AAE del Procés ORSA en Solvència II.
- ISAP3: Estàndard de la IAA de la Pràctica Actuarial en relació amb la Norma Comptable IAS19 de Beneficis per a Empleats.



L'objectiu del CAC és que els Estàndards siguin coneguts pels actuaris i aplicats, en la mesura del possible, en la seva pràctica professional, en línia amb les millors pràctiques dels col·legis i associacions d'actuaris de tot el món.

Els Estàndards esmentats estan a disposició de les persones interessades a la pàgina web de CAC. <https://actuaris.org/estandards-professionals/>

Van assistir al webinar 73 persones.

25. Webinar- El RD 738/2020 i els seus efectes sobre els plans i fons de pensions.

📅 25 de novembre de 2020.

Sra. Francisca Gómez-Jover (Subdirectora General de Organización, Estudios y Previsión Social Complementaria, de la DGSFP)

La Sra. Gómez-Jover va comentar que el BOE del 7 d'agost de 2020 va publicar el Reial Decret 738/220, per el qual es modifiquen determinats aspectes del Reglament de Plans i Fons de Pensions i del ROSSP. El Reial Decret avança en la transposició a la legislació espanyola de diverses directives que afecten als fons de pensions i a les assegurances, entre altres a la Directiva 2016/2341 de plans i fons de pensions d'ocupació.

La nova normativa, entre altres aspectes, regula el dret d'informació de partícips i beneficiaris i el sistema de govern dels fons de pensions d'ocupació.

Amb la finalitat d'augmentar la protecció als partícips i beneficiaris, les gestores de fons de pensions hauran d'informar als seus clients dels riscos assumits pel fons, de les comissions i de les prestacions estimades a la jubilació, entre altres. En aquest sentit, s'introdueix el "Document de Prestació de Pensió" que haurà d'informar al beneficiari de la prestació estimada a la jubilació, hipòtesis emprades, previsió d'escenaris i opcions de cobrament de les prestacions.

Així mateix es regula el Sistema de Govern dels fons de pensions d'ocupació, amb l'objectiu de garantir la apropiada gestió dels riscos del fons de pensions i de la protecció dels partícips i beneficiaris.

Al webinar es van tractar els aspectes fonamentals de la Norma i els seus efectes en la gestió dels plans i fons de pensions.

Van assistir al webinar 93 persones.

26. Webinar - Els impactes estratègics de la crisi de la covid 19 sobre les entitats asseguradores.

📅 1 de desembre de 2020.

Srs Antoni Lechuga i Xavier Bombí (Kpmg)



El Sr. Bombí i el Sr. Lechuga van destacar la magnífica reacció del sector assegurador espanyol davant aquesta important crisi, que afecta greument la salut dels ciutadans i la nostra economia.

En la seva opinió, en una primera fase, les entitats asseguradores es van centrar en la protecció de la salut dels seus treballadors, amb la generalització del teletreball, en assegurar el servei a mediadors i assegurats, a través de canals digitals i en la protecció dels proveïdors.

Referent a l'activitat, veiem que, el volum de negoci s'ha mantingut, amb lleugeres caigudes en la nova producció d'assegurances d'automòbils, compensades pels creixements d'altres rams, com salut i multirisques. La rendibilitat i la solvència es manté en nivells molt acceptables.

Segons el parer dels Sr. Bombí i Sr. Lechuga, les entitats asseguradores es troben immerses ja de ple en la "nova realitat". La covid 19 ha accelerat

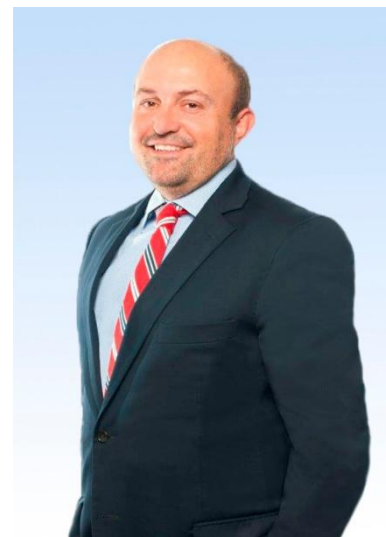
extraordinàriament els processos de digitalització de les entitats i la manera de relacionar-se amb els seus mediadors i clients.

L'any 2021 i següents, en la seva opinió, les entitats asseguradores se centraran en un reajustament general dels seus costos, elevant la productivitat, en la focalització en lo "digital" i en la diversificació de les seves línies d'ingressos, buscant la rendibilitat i l'equilibri en els seus resultats.

Les noves tecnologies (robotització, internet de les coses, intel·ligència artificial, etc.) facilitaran la omnicanalitat, l'explotació comercial de la informació dels clients (machine learning, big data, business intelligence, etc.), el desenvolupament de nous productes "nínxol", la personalització de l'oferta, l'automatització dels serveis i el seu seguiment en línia per part dels clients, etc. En aquesta fase, la relació entre asseguradores i "insurtech" agafarà cada vegada més força.

En la seva opinió, el sector tendirà a una major concentració. Les companyies hauran de concentrar els seus esforços en no perdre la carrera de les noves tecnologies i estar molt a prop dels seus mediadors i clients, anticipant-se a les seves demandes i oferint el millor servei possible.

Van assistir al webinar 62 persones.



27. Webinar - Novetats 2020 en l'àmbit tributari.

📅 9 de desembre de 2020.

Srs. Adolfo Rovira i Antonio Salas (Cuatrecasas)

El Sr. Rovira i el Sr. Salas van destacar les importants novetats previstes en l'àmbit tributari per a l'any 2021, que afecten la tributació de l'estalvi, la previsió social i a la fiscalitat d'empreses i particulars.

Amb referència al Projecte de Llei de Pressupostos Generals de l'Estat del 2021 i el Projecte de Llei de Mesures per a la Prevenció i Lluita contra el Fraude Fiscal, van destacar l'increment del gravamen sobre la renda general i la renda de l'estalvi per a rendes altes, que els situa entre els més elevats d'Europa.



També van comentar l'augment de tipus de gravamen de l'impost sobre el patrimoni i les noves regles de tributació de les assegurances de vida depenent de si tenen o no dret de rescat total a la data de meritació de l'impost, i dels immobles.

Seguidament van comentar el nou límit absolut, fiscal i financer, de 2.000 euros/any previst per a les aportacions a plans de pensions i altres esquemes de previsió social amb dret a reducció de la base imposable, ampliable a 10.000 euros/any si es perceben fins a 8.000 euros/any en el cas d'aportacions empresarials a plans de pensions d'ocupació.



Pel que fa a l'Impost sobre primes d'assegurances van destacar l'important increment a partir de la publicació al BOE de la Llei de Pressupostos Generals de l'Estat que finalment s'aprovi, en que el tipus de gravamen passarà a ser del 8% (6% actualment).

Respecte de les SICAV, van valorar les mesures que es preveuen introduir per a l'any 2021 consistents en exigir una inversió mínima de 2.500 euros per particip per poder aplicar la tributació de l'1% en l'Impost Sobre Societats, així com l'assignació de les competència per comprovar la seva naturalesa jurídica a la inspecció dels tributs.

Finalment comentar alguns canvis significatius que s'han introduït aquest any 2020 en l'Impost sobre Successions i Donacions d'aplicació a Catalunya, que suposen una major càrrega impositiva en molts casos.

En definitiva, les mesures fiscals que es preveuen introduir per l'any vinent suposaran un increment de la pressió fiscal tant de les empreses com dels particulars.

Van assistir al webinar 68 persones.

Resum de les activitats en matèria de formació de l'any 2020.

nº	fecha	Curso / Jornada / Conferencia	Asistentes	Horas
1	13/01	Conferència - Perspectives per a l'economia mundial: Cóm gestionar una cartera en un entorn de tipus 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.	48	48
13	22/06	Webinar - Presentació de l'Índex Global de Mercer Melbourne sobre Pensions.	34	34
14	29/06 – 02/07	Curs online - Aplicacions pràctiques de la NIIF 17.	21	168
15	06/07 – 10/07	Curs online - Programació en Visual Basic i Macros d'Excel.	9	90
16	14/09 – 29/09	Curso online - La Funció Actuarial.	12	168
17	30/09	Webinar – El valor de l'automatització de processos actuuarials per a la indústria asseguradora.	64	128
18	01/10 – 08/10	Curso online - Programació en R.	12	144
19	15/10	Webinar – L'impacte dels hàbits saludables en l'esperança de vida.	93	93
20	20/10 – 22/10	Curso online - Comptabilitat d'Assegurances: NIIF 9 i NIIF 17.	23	138
21	29/10	Webinar – Qüestions actuals en la regulació i supervisió de les assegurances privades.	118	118
22	03/11	Curs online- Professionalisme,	9	18
23	12/11	Webinar – Sostenibilitat: reptes per al sector assegurador.	78	78
24	17/11	Webinar – Adaptació dels Estàndards Actuuarials (ESAP 1, ESAP 2, ESAP 3 i ISAP 3).	73	73
25	25/11	Webinar – El RD 738/2020 i els seus efectes sobre els plans i fons de pensions.	93	93
26	01/12	Webinar – Els impactes estratègics de la crisi de la covid-19 sobre les entitats asseguradores.	62	62
27	09/12	Webinar – Novetats 2020 en l'àmbit tributari.	68	68
			1478	2.388

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:

⚠ 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.

⚠ 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.

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

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

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

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



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

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

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

Plans de pensions individuals dels quals **VidaCaixa, SAU d'Assegurances i Reasseguradores 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



Milior Banc Digital 2019



Milior Banc a Espanya 2019
Milior Banc a l'Europa Occidental 2019



crèdits

ADC21



Director

Emilio Vicente Molero

Consell de redacció

Jordi Celma Sanz

Xavier Colominas García

Luis Cuervo Carballo

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



