

# ADC 21

COL·LEGI D'ACTUARIS DE CATALUNYA | N°13 PRIMER SEMESTRE 2024

## artículos

Jordi Arenillas, VidaCaixa, nos habla del proceso de implementación de IFRS17.

Diego Rivas, SAS Spain, nos evidencia el impacto de la Inteligencia Artificial en la profesión actuarial.

Josep Soler, IEF, reflexiona sobre el valor actuarial en el análisis de los riesgos financieros.

Fabien Conderanne, WTW, analiza el elevado riesgo político mundial de este 2024.

Ignasi Puigdollers y David Igual, Pensium, nos hablan del reto de la financiación de la dependencia a través de la monetización de la vivienda.

Felipe Gómez, Grant Thornton, nos explica el nuevo concepto de Embedded Insurance.

## entrevista

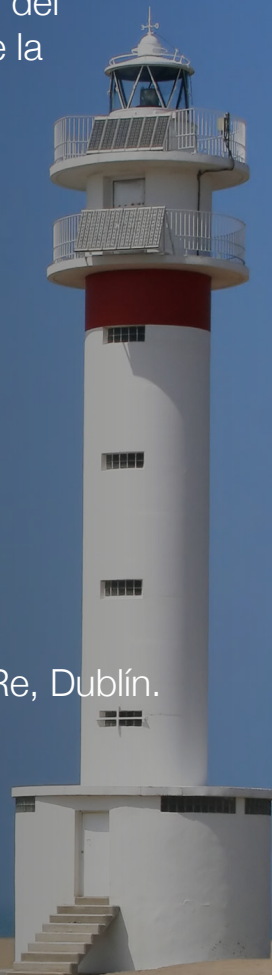
Mirenchu del Valle, Presidenta de UNESPA

“El seguro es una actividad intensamente regulada. Nuestra misión principal es ejercer de voz del seguro. Nos ocupamos de trasladar la posición del seguro ante todo tipo de instituciones y organismos, ya sean locales, autonómicos, nacionales, europeos e internacionales.”

## actuarios por el mundo

Ramon Gayet, Longevity Pricing Actuary en PartnerRe, Dublín.

“El mercado de riesgo de longevidad en el Reino Unido e Irlanda se caracteriza por ser muy competitivo y estar bien organizado. Además, cuenta con la participación de consultoras, aseguradoras y reaseguradores en cualquier transacción.”



# SUMARIO



## Editorial

Marisa Galán

“ Con el cierre del 2023, el sector vuelve a representar algo más del 5% del PIB. En 2024, donde se espera un crecimiento de la economía del 1,9%, hace prever un año centrado en el crecimiento de las carteras. ”

[Leer más](#)



## La experiencia en el proceso de implementación de IFRS17.

Jordi Arenillas - VidaCaixa

“ La aplicación de IFRS17 significa un cambio sin precedentes desde el punto de vista de requerimientos regulatorios y necesidades de información que pueden llegar a impactar en las formas habituales en que las entidades aseguradoras gestionan su negocio. ”

[Leer más](#)

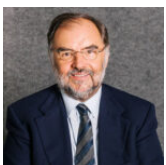


## Transformación actuarial: El impacto de la Inteligencia Artificial en la profesión actuarial.

Diego Rivas - SAS Spain

“ La profesión actuarial, dedicada a la evaluación del riesgo y la incertidumbre, se encuentra en la cúspide de una revolución liderada por la Inteligencia Artificial. ”

[Leer más](#)



## Alfabetización actuarial para el ahorrador.

Josep Soler - IEF

“ Quien disponga de conocimientos de ciencia actuarial parte con importantes ventajas competitivas. ”

[Leer más](#)



## 2024, un año de riesgo político elevado.

Fabien Conderanne - WTW

“ En 2024 habrá 83 elecciones nacionales en 78 países. Como expresó el periódico británico The Guardian, 2024 será “la Super Bowl de la democracia. ”

[Leer más](#)



## El reto de la financiación de la dependencia a través de la monetización de la vivienda.

Ignasi Puigdolles y David Igual - Pensium

“ El aumento de la esperanza de vida es un gran avance de nuestra sociedad, pero esta noticia también significa un fuerte cambio demográfico que tiene grandes consecuencias por el envejecimiento de la población. ”

[Leer más](#)



## Embedded Insurance: de su versión tradicional a la versión 2.0

Felipe Gómez - Grant Thornton

“ El embedded insurance es un nuevo concepto de seguro que se confecciona alrededor de un producto no asegurador preexistente y se combina con él como parte del customer journey que tiene la compañía con sus clientes. ”

[Leer más](#)



## Entrevista

Mirenchu del Valle, Presidenta de UNESPA.

“ El seguro es una actividad intensamente regulada. Nuestra misión principal es ejercer de voz del seguro. Nos ocupamos de trasladar la posición del seguro ante todo tipo de instituciones y organismos, ya sean locales, autonómicos, nacionales, europeos e internacionales. ”

[Leer más](#)



## Actuarios por el mundo

Ramon Gayet, Longevity Pricing Actuary - PartnerRe, Dublin.

“ El mercado de riesgo de longevidad en el Reino Unido e Irlanda se caracteriza por ser muy competitivo y estar bien organizado. Además, cuenta con la participación de consultoras, aseguradoras y reaseguradores en cualquier transacción. ”

[Leer más](#)



## Formación CPD-CAC

Actividades de formación del año 2023.

“ A lo largo de 2023 el CAC organizó 33 actividades de formación en las que han participado 2.259 personas, lo que supuso un total de 5.107 horas. ”

[Ver formación](#)



## Créditos

[Ver créditos](#)



## Protectores

[Ver protectores](#)





# editorial

**Marisa Galán**

Presidenta del Col·legi d'Actuaris de Catalunya

El sector asegurador cerró el año con unas primas en torno a 76.000 millones de euros (33.000 del ramo de Vida con un crecimiento del 18% y 43.000 en No Vida con un crecimiento próximo al 7%). Crecimientos superiores a los del PIB que, con un 2,5%, alcanzó un volumen absoluto de 1,46 billones de euros.

De este modo, el sector vuelve a representar algo más del 5% del PIB, superando el 4,9% con el que cerró el año 2022.

Por otro lado, para 2024 se espera un crecimiento de la economía del 1,9%, inferior al 2,5% de 2023. Dicho dato unido a una estimación inferior de las tasas de ahorro, que podrían pasar del 8,2% al 6,7% hacen prever un año que, si bien no tendrá los sobresaltos del pasado, deberá estar centrado en el crecimiento de las carteras.

Son muchos los elementos que tendrá que tener en cuenta el sector en este año, como por ejemplo: el reto tecnológico de la ciberseguridad o la llegada de la inteligencia artificial; el seguimiento de los riesgos entre ellos el geopolíticos; el mantenimiento del crecimiento de las carteras ya sea mediante el incremento de las redes, la creación de nuevos productos o una mayor pedagogía a los futuros clientes así como el mantenimiento de la tensión en temas normativos como las NIF 17 o sostenibilidad.

En esta ocasión, nuestra revista ADC 21, se centra en algunos de ellos a través de los siguientes artículos y entrevistas:

Jordi Arenillas de VIDACAIXA hace una detallada explicación de los cambios en términos de requerimientos regulatorios y necesidades de información que requiere la NIF 17 junto con la NIF 9 comentando las principales diferencias entre la normativa actual en términos de cálculo de provisiones técnicas, valoración de pasivos o tratamiento de rescates, entre otros aspectos. Pasando a centrarse en retos como la interpretación de modelos aplicables, la falta de referentes, la volatilidad en los resultados y la necesidad de herramientas tecnológicas adecuadas; destacando la complejidad conceptual y tecnológica del proceso, así como la necesidad de involucrar a toda la organización o replantear los roles y responsabilidades.

Diego Rivas de SAS aborda cómo la profesión actuarial está experimentando una revolución liderada por la Inteligencia Artificial (IA), detallando cómo la IA está redefiniendo prácticas históricas, mejorando la precisión de modelos predictivos y automatizando tareas rutinarias. Además, se incide en la evolución del rol del actuario hacia un enfoque más analítico y estratégico, gracias a la colaboración con expertos en IA y la adquisición de nuevas competencias tecnológicas.

Josep Soler de IEF destaca la importancia de la alfabetización financiera y propone la inclusión de conceptos actuariales en la educación financiera para ayudar a los ahorradores a comprender mejor el riesgo y la rentabilidad de sus inversiones, dado que una adecuada gestión de inversiones requiere no solo analizar los activos financieros, sino también evaluar en términos de probabilidad los eventos que podrían afectar su valoración. Conocimientos básicos que deberían tener también los asesores financieros. En esta línea de pensamiento se comenta la iniciativa de la Comisión Europea para mejorar la participación de los particulares en los mercados de capitales.

Fabien Conderanne de WTW comenta como 2024 viene como un "año de elecciones" y plantea preocupaciones sobre posibles agitaciones políticas, especialmente en países con sistemas políticos menos estables y donde el poder político está en disputa y no a través de elecciones justas, por lo que podrán aparecer disturbios civiles debido

a procesos electorales cuestionables. El artículo analiza el impacto geopolítico de las elecciones en países clave como Estados Unidos, México, India, Sudáfrica e Indonesia, destacando la posibilidad de realineamientos significativos en las relaciones internacionales como resultado de los cambios de gobierno.

Ignasi Puigdollers y David Igual de PENSIUM desarrolla el desafío de financiar la atención a la dependencia en España a través de la monetización de la vivienda, dado el impacto del envejecimiento de la población, que ha llevado a un aumento significativo de personas mayores en situación de dependencia. Señala que el sistema actual de financiación de la dependencia, basado principalmente en las pensiones públicas, es insuficiente para cubrir los crecientes costos de atención. Realiza una valoración del precio medio de una plaza residencial en España, así como de las prestaciones públicas para la atención domiciliaria proponiendo diferentes opciones para la monetización de la vivienda.

Felipe Gómez de GRANT THORNTON desarrolla el concepto emergente de Embedded Insurance 2.0, una evolución del tradicional embedded value que promete generar valor no solo para las compañías de seguros, sino también para la sociedad en general. Este nuevo enfoque se centra en integrar productos de seguros en la experiencia del cliente, aprovechando las relaciones existentes entre las compañías y sus clientes para ofrecer un servicio ampliado. Un modelo que, si no nuevo, sí que ha evolucionado con la tecnología y un cambio hacia un enfoque centrado en el cliente. La digitalización de los procesos relacionales ha allanado el camino para una nueva versión del embedded insurance.

## Entrevistas:

La revista, además, recoge una entrevista a Mirenchu del Valle presidenta de UNESPA, que nos habla, entre otras cosas, de las líneas estratégicas de UNESPA, del posicionamiento sectorial ante el cambio climático, cómo se afrontan los incrementos normativos que nos van llegando o cómo se abordan las sistemáticas de trabajo dentro del Insurance Europe, entre otras.

Y en la sección de “Actuarios por el Mundo”, conoceremos las interesantes experiencias de Ramón Gayet actuario del CAC que desarrolla su profesión en Dublín.

Finalmente, mostramos la actividad en materia de formación continuada llevada a cabo por el CAC en el año 2023. Se han organizado 33 actividades (cursos, jornadas y conferencias), en las que han participado 2.259 personas, con un total de 5.107 horas de formación.

---

[🔍 Volver al sumario](#)

---



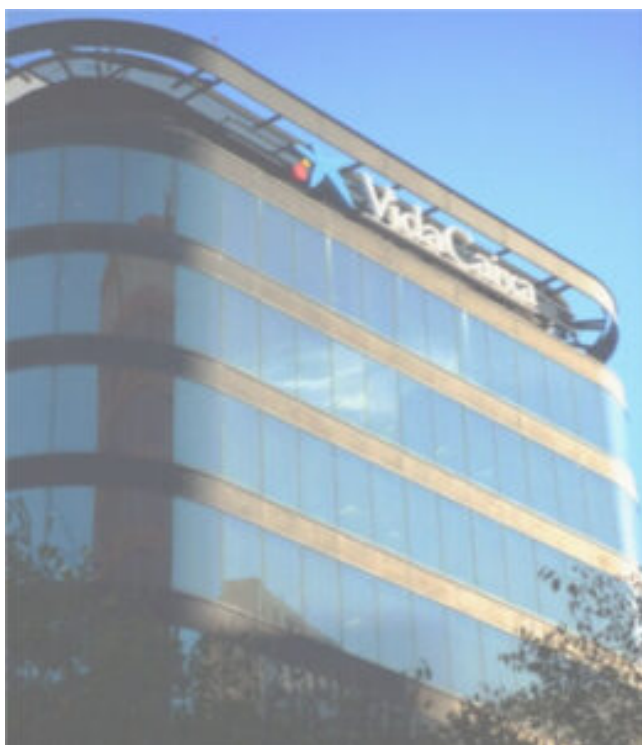
# artículo

## Jordi Arenillas Claver

Dirección Económico-Financiera de VidaCaixa, S.A.U. de Seguros y Reaseguros

## La experiencia en el proceso de implementación de IFRS17

Durante el primer trimestre del año, la mayoría de los equipos financieros y actuariales de las entidades aseguradoras dedican buena parte de este período a preparar la formulación de las cuentas anuales del ejercicio precedente. El cierre de las cuentas del ejercicio 2023 es especialmente singular para aquellas entidades que pertenecen a grupos consolidados cotizados o para aquellas que así lo hayan decidido, de forma voluntaria, como consecuencia de la entrada en vigor, el 1 de enero de 2023, del nuevo standard internacional de información financiera para los contratos de seguros conocido por IFRS17.



IFRS17 reemplaza los criterios establecidos por la norma internacional de información financiera aplicable a los contratos de seguros, la anterior IFRS4, que estaba en vigor desde inicios del siglo XXI, dando cobertura, de forma provisional, a la amplia variedad de las prácticas contables utilizadas y aprobadas por las autoridades nacionales de los diferentes actores en la industria europea. En el caso español, la norma de valoración 9ª del Plan General Contable de Entidades Aseguradoras (PGCEA) remite los criterios de cálculo de las provisiones matemáticas a lo dispuesto en la normativa aplicable de ordenación y supervisión de los seguros privados. A su vez, el Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras (ROSSEAR), en su disposición adicional quinta, remite el régimen de cálculo de las provisiones técnicas a efectos contables a lo establecido en el Capítulo II del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados aprobado por el Real Decreto 2486/1998 de 20 noviembre

y sus correspondientes desarrollos derivados de órdenes ministeriales y circulares emitidas por el Regulador. La norma 9ª del PGCEA establece, en su apartado número tres, el criterio de corrección de asimetrías contables, un aspecto que aporta una gran simplificación al proceso de valoración de provisiones técnicas de determinadas operaciones de seguro. Estas referencias legislativas, que nos llevan a finales del siglo pasado, pretenden poner de manifiesto que la aplicación de IFRS17 significa un cambio sin precedentes desde el punto de vista de requerimientos regulatorios y necesidades de información que pueden llegar a impactar en las formas habituales en que las entidades aseguradoras gestionan su negocio. Sin ninguna duda, la nueva norma internacional de información financiera para los contratos de seguros puede llegar a representar el mayor cambio contable vivido en los últimos 25 años en el sector asegurador.

Al cambio que significa IFRS17 se debe añadir que, en la mayoría de los casos, se aplica de forma concurrente por primera vez IFRS9, la norma internacional de información financiera que se aplica a los instrumentos financieros.

Antes de profundizar en los cambios que ha supuesto la adopción de la norma, me gustaría remarcar que el nuevo marco ha tenido un largo y dilatado proceso de cristalización por la dificultad de dar cabida de una manera integral a todo tipo de contratos de seguros y diferentes características de la oferta existente en el mercado europeo. La norma entró en vigor el 1 de enero de 2023, con efectos retroactivos, a efectos comparativos, desde el 1 de enero de 2022. Los órganos legislativos europeos no finalizaron su proceso de adopción hasta el último trimestre del 2021, después de aceptar una última prórroga a su entrada en vigor, de un año, a finales del 2020. Todo ello refleja la complejidad intrínseca de la propia norma. Bienvenida sea en aras a la consecución de los objetivos que persigue: mayor transparencia de la información que se recoge en las cuentas anuales de las entidades aseguradoras y más comparabilidad entre los diferentes actores del mercado independientemente de cuál sea la jurisdicción a la que pertenecen.

Para poder abordar las consecuencias prácticas y operativas que la introducción de las nuevas reglas contables ha supuesto en las diferentes organizaciones es necesario señalar, aunque sea de una forma muy simple y limitada, las principales diferencias que existen, en este caso para una compañía de vida, entre los nuevos criterios contables y los que la normativa local sigue manteniendo:

Normativa local	IFRS17
<ul style="list-style-type: none"><li>· El cálculo de las provisiones técnicas mantiene las hipótesis utilizadas en el momento de la tarificación.</li><li>· El mantenimiento de las hipótesis está sujeto a controles de suficiencia y adecuación a la realidad establecidos en la regulación:<ul style="list-style-type: none"><li>- Hipótesis demográficas según resoluciones ministeriales.</li><li>- Test de suficiencia de gastos.</li></ul></li><li>· Las provisiones técnicas incorporan el margen de beneficio futuro de las operaciones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Bajo el método de valoración general (Building Block Approach-BBA) la valoración de un pasivo tiene en cuenta la mejor estimación posible de los flujos de cumplimiento derivados de los contratos de seguros en cada momento (BEL, por sus siglas inglesas).</li><li>· El efecto de la calibración periódica de las hipótesis utilizadas en el cálculo genera variaciones positivas o negativas que se registran en ambos casos.</li><li>· El beneficio futuro se identifica de manera segregada en el margen de servicio futuro (Contractual Service Margin-CSM).</li><li>· Se estima un margen de seguridad por riesgo de volatilidad de las hipótesis no financieras (Risk Adjustment-RA).</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>· El comportamiento de los rescates reales se refleja en la evolución de las provisiones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Los rescates esperados se incorporan como una hipótesis más en el cálculo de los flujos de cumplimiento.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>· Las variaciones de hipótesis se reflejan directamente en la cuenta de resultados.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Las variaciones de hipótesis por los períodos incurridos se recogen en la cuenta de resultados, mientras que las variaciones de hipótesis futuras minorarán el CSM.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>· Modelo de cálculo de provisiones fijado en la regulación sin posibilidad de aplicar opciones voluntarias.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Norma de principios con diferentes métodos de cálculo y opciones de registro voluntario de diferentes conceptos.</li></ul>

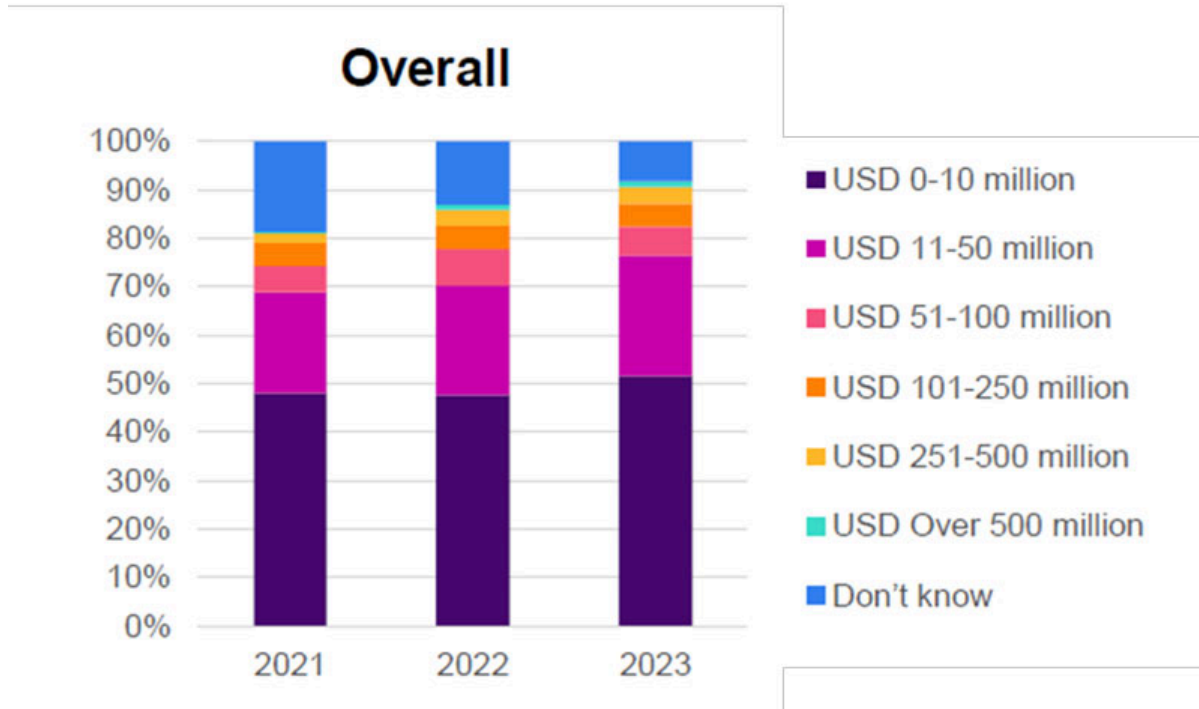
- 
- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>· Hipótesis financieras según unas reglas de tipos de interés de descuento máximos en función del tipo de gestión financiera. El tipo de interés de base técnica, utilizado en el cálculo de la prima, suele ser la base de los cálculos.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>· El tipo de interés de descuento se fija en el momento de la constitución de la operación y no varía durante la vigencia de la operación.</li></ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>· La corrección de las asimetrías contables iguala la valoración de determinados pasivos a la valoración de los activos.</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>· Los contratos de seguros se valoran en cada cierre a valor de mercado.</li><li>· Las variaciones de valor de los activos y los pasivos se registran, según las opciones escogidas, en el patrimonio neto o en la cuenta de resultados.</li></ul> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>· El desglose analítico de las fuentes de beneficio queda al margen de la contabilidad oficial y es prerrogativa de cada entidad en función de su sistema de gestión.</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>· La norma establece un nivel de información en las notas de los estados financieros que hace necesario el registro contable de un mínimo nivel analítico para poder dar cumplimiento.</li></ul>   |
- 

Observando las principales diferencias entre ambos entornos contables, la aplicación de la norma IFRS17 presenta diferentes retos para tener en cuenta:

- La implantación del estándar contable abre un gran número de posibilidades de interpretación de los modelos aplicables a cada producto dado que la norma no es prescriptiva, sino que se basa en principios.
- La novedad del entorno provoca la falta de referentes para todas las partes involucradas: departamentos financieros, actuariales, funciones de control o incluso auditores externos.
- Existe el riesgo de tomar decisiones que generen una elevada volatilidad en los resultados y el patrimonio de las entidades.
- Los primeros proyectos de implantación se iniciaron cuando la norma todavía se encontraba en situación provisional y en plena discusión entre todos los incumbentes.
- Desconocimiento generalmente limitado de las consecuencias operativas y prácticas de las diferentes decisiones adoptadas en una normativa muy exigente y compleja.
- La incertidumbre del cambio provocaba que las herramientas tecnológicas y sistemas de información se encontraran poco desarrollados para alcanzar todas las necesidades de la norma a la vez que era necesario hacer inversiones para abordar su implantación.
- La actividad habitual de los equipos involucrados en los cierres contables sigue su curso siendo necesario no cesar en la elaboración de la información económica, financiera y actuarial en base a los principios actuales vigentes, al mismo tiempo que es necesario anticipar y ocuparse de las consecuencias y las necesidades del nuevo marco contable.

Todos estos retos hacen que la adopción de la nueva normativa se convierta en un proyecto de una magnitud importante para cualquier organización, tanto por el tiempo necesario, los recursos económicos, materiales y humanos que deben comprometerse, como por la complejidad conceptual y tecnológica que conlleva la nueva forma de hacer.

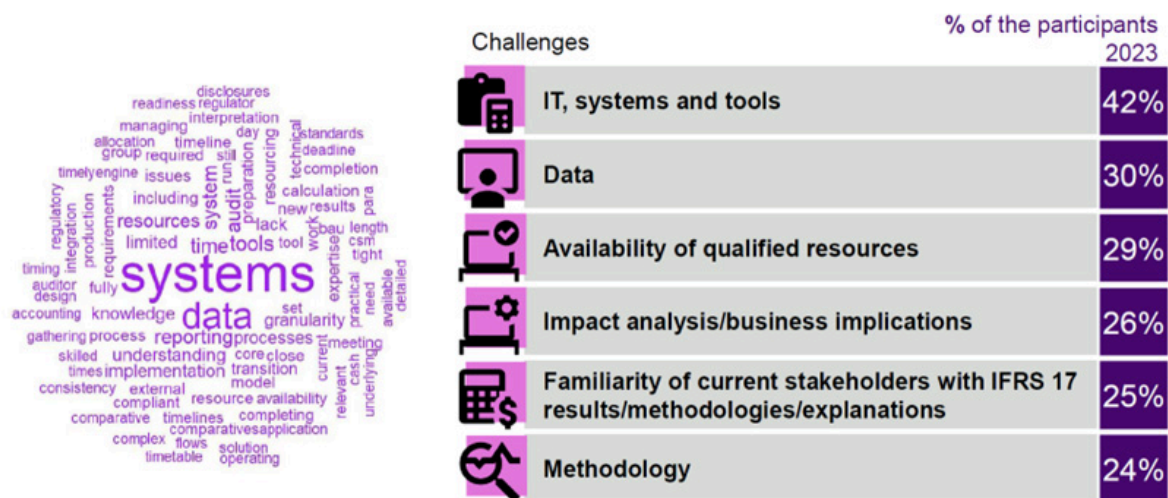
## How much do you expect the cumulative total cost of your IFRS17 implementation to be from inception until 2025?



Tanto por el coste potencial que puede tener en cada entidad como por el nivel de compromiso y riesgo que puede llegar a significar, el camino de implantación de IFRS17 debe considerarse como un proceso de transformación transversal que debe implicar a toda la organización afectando a diferentes ámbitos y funciones, no sólo a las áreas financieras y/o actuariales. En el mismo estudio de WTW presentado en último trimestre de 2023 donde se ponía de manifiesto el coste económico del proyecto, también se hace referencia a las preocupaciones de las entidades sobre el proceso de implantación de IFRS17.

## WTW Global IFRS 17 Survey Septiembre 2023 Results Analysis

### What are the biggest challenges you face to be IFRS 17 compliant by the effective date?



La implantación de IFRS17 trasciende a un mero cambio de norma contable, atreviéndome a afirmar que supone un cambio cultural en las entidades aseguradoras de vida acostumbradas a llevar su actividad y gestionar sus procesos de información financiera de una forma bastante planificada y previsible. La entrada en escena de IFRS17 no hace más que acentuar el cambio de paradigma en la gestión, en sentido amplio, que supuso la entrada en vigor el 1 de enero de 2016, la normativa de Solvencia II. Si bien esta última supuso un cambio significativo en la gestión de riesgos de las entidades, promoviendo prácticas de control de riesgos y cuantificación de éstos, en muchos casos ya



existían prácticas de inmunización financiera, análisis estructural de tipos de interés, marcos de gestión de crédito y análisis de liquidez. El marco de Solvencia II establece una periodicidad de reporte trimestral, medidas que tienen en cuenta la adecuada gestión de las entidades como el ajuste por casamientos de la estructura temporal de los tipos de interés y la posibilidad de aplicar amplios períodos transitorios para una adecuada adopción y aterrizaje de las exigencias normativas en el sector que afectaba básicamente al nivel de fondos propios que deben presentar las compañías. A diferencia de todo esto, IFRS17 entra en vigor sin la capacidad de aplicar medidas transitorias, afectando directamente a los resultados y la rentabilidad de las entidades y con la necesidad de expresar, con carácter retrospectivo, el ejercicio anterior para facilitar al usuario de las cuentas anuales su comparabilidad.

Se puede pensar que la introducción de los nuevos principios contables no es más que la aplicación de nuevas normas y nuevos algoritmos de cálculo que van a proporcionar una cuantificación alternativa a la actual y que se debe registrar convenientemente en los sistemas contables que las entidades tienen implantados en sus entornos actuales. La experiencia compartida con diferentes actores del mercado ha puesto de manifiesto que esto no es así. El proyecto requiere prestar atención desde varias y diversas perspectivas:

- **Datos, sistemas y herramientas**

Tal y como he intentado explicar a lo largo de este artículo, el nuevo paradigma contable es un sistema más complejo que el actual, aunque sólo sea por su novedad, pero es evidente que requiere de una mayor cantidad de datos en su gestión diaria, que deben estar actualizados y disponibles en tiempo real. En los primeros párrafos de esta nota se hace referencia a la vigencia durante más de 20 años del marco de valoración de los contratos de seguros y sus principales características. En la mayoría de los casos, los sistemas tecnológicos que recogen los datos de los contratos de seguros son los propios sistemas de comercialización que, a su vez, establecen las primas a cobrar, calculan de forma recurrente las provisiones matemáticas y actúan como el repositorio único de todos los contratos en vigor. Todo ello basado en la utilización de hipótesis, más o menos conservadoras, parámetros estáticos y procedimientos de cálculo estables en el tiempo.

IFRS17 abandona esta concepción, las hipótesis y parámetros, juntamente con otra información del mercado, van a estar en constante escrutinio y con la necesidad, en su caso, de variar. Los criterios y métodos de valoración se mantendrán constantes en el tiempo, pero la variación de las características y modalidades de los diferentes productos, así como el nivel de precios o tipos de interés, pueden obligar a introducir modificaciones en los procedimientos de cálculo aplicados si no se ha concebido un sistema suficientemente parametrizado capaz de abordar cambios futuros que hoy no conocemos.

Los sistemas y herramientas de cálculo trascienden a un mero sistema de repositorio contable de un libro de sumas y saldos o un simple sistema de libro diario que recoja los diferentes asientos contables que reflejan los diferentes movimientos económicos. Es necesario tener en cuenta los motores de cálculo que van a amortizar periódicamente el margen de servicio de seguros o el margen de riesgo (CSM y RA, respectivamente, por sus siglas en inglés). También será necesario definir las nuevas normas contables para el reconocimiento de resultados, compensación del CSM o traspasos entre BEL y CSM, sin olvidar la necesidad de valoración a mercado de toda la cartera de contratos de seguros que es una de las grandes novedades de la norma y una de las mayores implicaciones, a mi juicio, poco considerada, en general, en el sector. Todos estos aspectos hacen llegar a la conclusión que se necesitan nuevas herramientas, sistemas tecnológicos y procesos de datos que cubran las nuevas necesidades hasta ahora inexistentes.

- **Capacidades técnicas**

Es necesario dotarse de los recursos suficientes y específicos que nos permitan abordar el cambio que el nuevo sistema contable requiere. La tipología de recursos abarca a expertos financieros, contables, actuarios, gestores de inversiones, gestores de sistemas y datos así como actividades de control que permitan garantizar un sistema de información financiera robusto, íntegro y fiable capaz de mostrar la realidad de la compañía y su negocio, de una forma simple y entendible, que serán las características básicas para poder llegar a un sistema de información transparente y homogéneo que permita la comparabilidad entre los diferentes competidores.

Para incrementar las capacidades es necesario incorporar el desarrollo de habilidades relativas a IFRS17 en los programas de formación y evaluación de los recursos.

Es importante establecer programas de divulgación interna de la norma en todos los sentidos. Compartir el conocimiento de los especialistas con los colaterales de todas las áreas más implicadas, pero también de aquellos que, de una manera u otra, deberán tener en cuenta el nuevo entorno. Formar a los equipos, trasladando el conocimiento a los componentes con menos experiencia, a aquellos que han tenido y tendrán que mantener el día a día de la información financiera y contable según los principios generales de contabilidad locales hasta que el regulador opte por transponer definitivamente la norma. Así mismo, es necesario compartir las singularidades de la nueva normativa con las posiciones más seniors en la organización y con los miembros de los Órganos de Administración.

- **Roles y responsabilidades**

IFRS 17 introduce nuevas tareas de elevada complejidad que requieren un conocimiento especialista de la norma bajo diferentes puntos de vista, no sólo el puramente contable. Llegado a este punto, podría entrar en un debate muy interesante y, en muchos casos apasionado, sobre si los cálculos a los que me refiero son responsabilidad de los equipos financieros, de los equipos actuariales o quizá se necesita aunar conocimientos y establecer una organización que permita coordinar el diseño de productos, su análisis técnico, la rentabilidad prevista, las necesidades de inversión, los riesgos incurridos, su cuantificación en el marco prudencial de Solvencia II, la periodicidad y necesidad de datos y, en definitiva, la gestión correcta del negocio.

La entrada en vigor de la nueva regulación contable, el 1 de enero de 2023 o cuando el regulador disponga en el futuro para aquellas entidades no obligadas a reportar con normas internacionales de contabilidad, además de la consolidación definitiva del régimen de Solvencia II que entró en vigor el 1 de enero de 2016, es el momento para que cada organización reflexione en qué punto está, qué necesidades tiene y cómo abordar el cambio cultural y organizacional que supone el nuevo entorno regulatorio que, sin duda, afecta al día a día del negocio. Seguramente no existe una solución única, pero la reflexión es obligada.

Durante el primer trimestre del ejercicio 2024, concluirá el primer proceso de formulación de las primeras cuentas anuales bajo el estándar de IFRS17, pero la carrera no ha hecho más que empezar. Es necesario estabilizar y consolidar las diferentes acciones que ha sido necesario poner en marcha:

- Optimizar y estabilizar las herramientas y motores diseñados en la construcción de la arquitectura prevista para el funcionamiento de IFRS17.
- Realizar un adecuado tratamiento de la inmensa y necesaria cantidad de datos.
- Finalizar los desarrollos y evaluar todas las soluciones tácticas que ha sido necesario aplicar para cumplir con las fechas límite establecidas.
- Calibración constante de las nuevas hipótesis utilizadas.
- Entender el comportamiento de los nuevos principios contables.
- Definición los nuevos KPI, modificación de los existentes y explicación de estos, así como su evolución en el tiempo.
- Construcción de la capa de información financiera que debe dar respuesta a las necesidades requeridas por los diferentes stakeholders.
- Consolidar y monitorizar los diferentes cambios que se hayan dado en la organización con motivo de la implantación.

El camino hasta aquí ha sido largo, no es un proyecto que mida su duración en meses, se debe ser consciente que requiere la asignación de recursos en un prolongado período de tiempo para alcanzar su entendimiento, definición e implantación.

Ser capaces de formular las primeras cuentas bajo IFRS 17 es un gran éxito, la carrera continua y sin duda no estará exenta de dificultades, pero no hay vuelta atrás, ni posibles atajos. Hemos llegado todos juntos a la meta consiguiendo el propósito fijado, por todo ello me gustaría aprovechar la ocasión y la tribuna que me ofrece el Col·legi d'Actuaris de Catalunya para agradecer y felicitar a todo el equipo de VidaCaixa, sin excepción posible, por el esfuerzo y el trabajo realizado haciendo realidad la aplicación de IFRS17.

**Tu propiedad  
100% protegida**

Asegúrate ante los impagos  
y añade protección ante la  
ocupación ilegal

 **ARAG**

 Alquiler Viviendas  
Ocupación ilegal

Para más información:  
Consulta a tu mediador  
93 485 89 05 - 91 539 62 87 | www.ARAG.es





# artículo

**Diego Rivas González**

Actuario. Product Management /RQS en SAS Spain

## Transformación actuarial: El impacto de la Inteligencia Artificial (IA) en la profesión actuarial

La profesión actuarial, dedicada a la evaluación del riesgo y la incertidumbre, se encuentra en la cúspide de una revolución liderada por la Inteligencia Artificial (IA). Este campo, históricamente arraigado en métodos estadísticos y matemáticos, está experimentando un cambio paradigmático hacia un futuro donde la IA no solo optimiza, sino que redefine las prácticas actuales.

Las principales aplicaciones actuales de la IA en la profesión actuarial son las siguientes:

- a. **Modelos predictivos mejorados:** Cómo la IA está mejorando la precisión y eficiencia de los modelos de riesgo.
- b. **Automatización de tareas rutinarias:** Ejemplos de cómo tareas repetitivas están siendo automatizadas por algoritmos de IA.
- c. **Análisis de datos no estructurados:** Uso de IA para interpretar datos no convencionales, como textos y redes sociales.

**¿Estás diciendo que la IA nos va a ayudar a ser más eficientes en nuestro trabajo? ¿Si vamos a trabajar más rápido eso quiere decir que se van a necesitar menos actuarios en el futuro?**

No tiene por qué ser así. Los actuarios son expertos en el negocio además de en las técnicas utilizadas para el análisis de datos, es decir incluso con una IA entrenada es fácil llegar a conclusiones erróneas a partir de datos válidos, que un actuario puede descartar gracias a su conocimiento de negocio y su experiencia.

El actuario tiene que evolucionar hacia un papel mucho más activo en “pensar” que en “hacer”, ya que actualmente el día a día del actuario se pierde en tareas repetitivas muy largas para cubrir todos los posibles análisis que puedan invalidar las conclusiones a las que queremos llegar.

La IA apoyará al actuario en automatizar esas tareas repetitivas de tratamiento de datos estructurados, enriquecerá el análisis capturando datos de fuentes no estructuradas y ayudará en la generación de mejores y más exactos modelos predictivos en base a nuevos algoritmos o a iteraciones sobre los existentes.



**Pues eso, además de un cambio de rol que parece muy atractivo también lleva aparejado algunos retos para los actuarios ¿Cuáles piensas que serán estos retos? ¿Puedes poner unos ejemplos?**

Los principales retos para los actuarios se derivan de las competencias necesarias para manejar la IA. Es decir, habrá que ir modificando los currículums formativos de los actuarios para que incluyan habilidades relacionadas con la IA como parte de su programa.

De la misma manera, los actuarios deberán mejorar en sus competencias de programación y análisis de datos relacionadas con este nuevo paradigma. Asimismo, veremos la colaboración creciente con los expertos en IA, e incluso departamentos mixtos donde se colabore de manera natural con los llamados científicos de datos que tienen capacidades complementarias a las de los actuarios en muchos sentidos.

Por otro lado, entre los retos estarán las consideraciones de tipo ético respecto del uso de la IA, así como los potenciales sesgos que se pueden derivar de una mala gobernanza de los datos, ya que si la IA trabaja con datos malos o sesgados va a producir resultados negativos.

Es decir, la gobernanza de datos va a convertirse en un reto en sí mismo y la vigilancia del cumplimiento de los criterios éticos / normativos por parte de las inteligencias artificiales en una tarea clave para los actuarios.

**¿Podrán las universidades adaptar sus programas tan rápido? ¿Y qué pasará con los profesionales en activo?**

Las universidades tardarán un poco en adaptarse. Es complicado cambiar programas formativos de la noche a la mañana, pero tienen tiempo para ir adaptándose. Los actuarios se están formando en la universidad durante años y en ese tiempo pueden recibir complementos formativos, en forma de cursos o seminarios, según estos cambios se vayan produciendo.

Para los que actuarios que acaban de salir de la universidad o los que están en activo, también es muy relevante la actividad de los colegios de actuarios. Los colegios de actuarios están muy apegados a la realidad del mercado y cuentan con los medios para proveer de estos complementos formativos, para que los actuarios actualicen sus conocimientos y mantengan estas capacidades clave de la mejor forma posible.

Todos los actuarios son conscientes de que su profesión evoluciona y que ellos tienen que evolucionar con ella.

**Entonces el impacto de la IA en el mundo asegurador puede ser realmente importante ya en el momento actual, pero ¿qué más puede pasar en el futuro? ¿Me puedes decir tendencias en el uso de la IA en la industria aseguradora?**

Entre las tendencias del uso de la IA en el mundo asegurador estamos observando algunas como:

- Desarrollo de productos y personalización

- Productos personalizados: La IA permite la creación de productos de seguros personalizados basados en perfiles de riesgo individuales.
- Precios dinámicos: Los sistemas de IA pueden ajustar las primas y coberturas en tiempo real, basándose en datos cambiantes y comportamiento del asegurado.

- Gestión de riesgos y cumplimiento

- Identificación de riesgos emergentes: La IA puede detectar tendencias y riesgos emergentes, como ciberriesgos o impactos del cambio climático, permitiendo una respuesta más proactiva.
- Cumplimiento regulatorio: Las herramientas de IA pueden ayudar a asegurar que las prácticas de seguros cumplan con las normativas vigentes y cambiantes.

- Interacción con Clientes y Servicio al Cliente

- Chatbots y asistentes virtuales: Estas herramientas pueden manejar consultas de clientes de forma eficiente, proporcionando respuestas rápidas y personalizadas.
- Análisis de sentimientos y preferencias del cliente: La IA puede analizar comentarios y comportamientos de clientes para mejorar la experiencia del usuario y la satisfacción del cliente.

**Eso implica que casi todos los ámbitos de valor de una compañía de seguros pueden ser evolucionados utilizando la IA, pero ¿veremos todos estos cambios en las compañías actuales?**

El cambio se producirá en dos velocidades. Por un lado, las compañías más grandes, que tienen un entorno tecnológico mayor, podrán apostar por aquellas mejoras que no afectan a su "core" y que son accionables por equipos más pequeños sin requerir grandes rediseños de su topología de sistemas. A la vez son las compañías que más recursos tienen para invertir, por lo que podrán hacerlo en mejoras clave que requieran una inversión mayor para su generación y con ello intentarán obtener una ventaja competitiva futura más sostenible en el tiempo.

En el otro lado del espectro están compañías más pequeñas, con entornos tecnológicos menores o más ligeros, pero que pueden innovar muchísimo más y más rápido. Es una oportunidad para estas compañías pequeñas o medianas transformarse a través de la IA de forma más profunda, incluso es seguro que vamos a ser testigos de la creación de múltiples "start-ups" especializadas en la aplicación de la IA al mundo asegurador con la que las aseguradoras tradicionales podrán asociarse para generar ese cambio que el mercado les va a ir pidiendo paulatinamente.

Por último, habrá compañías que minusvaloren el impacto del cambio que la IA trae a todos los ámbitos de los negocios y que no sepan prepararse para este cambio. Lo más probable es que estas compañías, en todo caso, tengan que adaptarse más tarde, sufriendo y perdiendo clientes y mercado por el camino.

**¿Podemos hacer un resumen de las conclusiones que hemos alcanzado?**

Las conclusiones extraídas hasta ahora son:

1. Evolución del rol del actuario: Los actuarios deben evolucionar de centrarse en tareas operativas a un enfoque más analítico y estratégico. La IA les permitirá dedicar más tiempo a "pensar" que a "hacer", automatizando las tareas repetitivas y facilitando análisis más profundos.
  - a. Mejora en la eficiencia y precisión: La IA apoyará en la automatización de tareas rutinarias y en la mejora de los modelos predictivos, lo que resultará en una mayor eficiencia y precisión en la evaluación de riesgos y en la toma de decisiones.
  - b. Necesidad de nuevas competencias: Los actuarios necesitarán desarrollar habilidades relacionadas con la IA, incluyendo programación y análisis de datos avanzados. Esto implica una actualización en los currículos formativos y una formación continua para los profesionales en activo.
  - c. Colaboración interdisciplinaria: Habrá un aumento en la colaboración entre actuarios y expertos en IA, posiblemente dando lugar a equipos interdisciplinarios que combinen habilidades complementarias.



- d. Desafíos éticos y de gobernanza de datos: Se destacan los retos éticos y la importancia de una buena gobernanza de datos para evitar sesgos y errores en los modelos de IA. La supervisión del cumplimiento de criterios éticos y normativos se convierte en una tarea clave para los actuarios.
2. Adaptación de las universidades y de los colegios profesionales: Deberán adaptar sus programas formativos para incluir contenidos de IA y ofrecer formación complementaria para mantener actualizados a los profesionales.
3. Innovación en productos y servicios: La IA impulsará la creación de productos de seguros personalizados y la adaptación de precios y coberturas en tiempo real, basándose en datos y comportamientos cambiantes de los asegurados.
4. Impacto diferencial en las compañías de seguros: El impacto de la IA variará según el tamaño y la agilidad tecnológica de las compañías de seguros. Mientras las grandes empresas se enfocarán en mejoras específicas, las más pequeñas o nuevas podrán innovar más rápidamente, y algunas podrían incluso no adaptarse adecuadamente al cambio.

En resumen, la IA representa una oportunidad significativa para transformar la profesión actuarial, mejorando la eficiencia, precisión y capacidad de innovación, pero también exige una evolución en las habilidades y enfoques de los profesionales del sector.

### **¿La Inteligencia Artificial nos va a dejar a los actuarios sin trabajo?**

La preocupación de que la Inteligencia Artificial (IA) pueda dejar a las personas sin trabajo es común y válida. Sin embargo, la relación entre la IA y el empleo es compleja y multifacética.

Aquí está mi perspectiva:

1. La IA está redefiniendo los roles y las funciones de muchos puestos de trabajo. Esto es especialmente importante en aquellos roles como el de actuario relacionados con el análisis de datos, esto no tiene por qué ser algo negativo para los profesionales.
2. En el área actuarial, la IA se utiliza para potenciar el trabajo humano en lugar de reemplazarlo. Puede manejar tareas de bajo nivel, permitiendo a los humanos centrarse en actividades de mayor valor, como la toma de decisiones estratégicas, la creatividad y las habilidades interpersonales.
3. Esto implica una evolución en las habilidades demandadas en el mercado laboral. Hay una creciente necesidad de habilidades técnicas relacionadas con la IA (programación, análisis de datos avanzado), así como habilidades "blandas", como la adaptabilidad y el aprendizaje continuo.
4. Por lo tanto, hay que poner énfasis en la educación y la formación continua para poder adaptarnos a los cambios en el mercado laboral causados por la IA.

La IA ciertamente está cambiando el panorama laboral y puede llevar a la disminución de algunos trabajos, pero también está creando nuevas oportunidades y demandas de habilidades. La clave está en la adaptación y el aprendizaje continuo para mantenerse relevante en un mundo laboral en constante evolución.

La IA no necesariamente nos dejará sin trabajo, pero indudablemente cambiará la naturaleza del trabajo que realizamos.



**“ EN AREA XXI OPTIMIZAMOS  
LA GESTIÓN DE RIESGOS  
DE NUESTROS CLIENTES ”**



# artículo

## Josep Soler Albertí

Asesor financiero y presidente del Consell Assessor de l'Institut d'Estudis Financers

## Alfabetización actuarial para el ahorrador

Todos aquellos que hemos formado profesionales o futuros profesionales en finanzas, -o que hemos gestionado formación financiera en general-, sabemos que, quien disponga de conocimientos de ciencia actuarial parte con importantes ventajas competitivas si acomete un postgrado o una certificación de cualificación profesional en finanzas, en relación con el resto de los alumnos sin formación previa actuarial. Tanto el disponer de conceptos claros en riesgo e incertidumbre, como de modelos estadísticos, probabilísticos y matemáticos que la mayoría de los economistas más generalistas desconocen, hace de los actuarios a priori los más adecuados candidatos a gestores de carteras de inversión, analistas de valores y financieros y, por descontado, especialistas en la gestión de cualquier riesgo financiero.



No cabe duda de que el éxito de las inversiones requiere un adecuado análisis de los activos financieros, pero, sobre todo, una adecuada evaluación probabilística de que se produzcan determinados eventos internos que varíen la valoración de dicho activo, como los vinculados a una determinada evolución empresarial o de que se produzcan ciertos eventos externos; como aquellos hechos sociales, geopolíticos, normativos o, incluso naturales, que pueden también modificar la valoración. Los actuarios tienen, obviamente, una mayor capacidad de previsión y se convierten en agentes imprescindibles para una correcta gestión de inversiones. Para los asesores financieros, aquellos que debemos ante todo analizar y conocer al cliente (el ahorrador/inversor) para generar consejos personalizados en forma de plan financiero, el rol del experto actuarial debería ser nuestro proveedor prioritario de información financiera, muy por encima de la que suministran los analistas financieros estrictos o los propios gestores de carteras. Los asesores financieros profesionales, también conocidos como gestores patrimoniales o, sencillamente, como banqueros privados o personales, deberíamos reconocer que adolecemos, en ocasiones, de una excesiva obsesión por el valor actual, el "present value", basado solo en datos efectivos cuando deberíamos ocuparnos mucho más del

largo plazo y, por lo tanto, de tener en cuenta las previsiones y probabilidades de eventos y riesgos acompañados con el factor tiempo que puedan afectar de forma importante a las valoraciones y estimaciones a futuro. En lógica consecuencia de la tendencia anterior, los asesores financieros transmiten a sus clientes asesorados una percepción del riesgo financiero probablemente exagerada, sin los matices probabilísticos adecuados, que lleva al inversor a una prudencia excesiva que repercute en un excesivo conservadurismo y a un menor rendimiento de las inversiones. Qué decir de las inversiones no asesoradas, las de aquellos que no tienen acceso a un profesional que los conduzca adecuadamente a descubrir su perfil de riesgo ajustado a su horizonte temporal. Unos (los menos) y otros (los más) realizan en nuestro país una colocación del ahorro excesivamente miedosa. En estas largas épocas recientes de represión financiera, con tipos de interés nulos o incluso negativos, la opción mayoritaria por acumular activos sin rendimiento y peor, con rendimientos reales negativos y pérdida de poder adquisitivo, ha sido una enorme catástrofe para los ahorradores, sometidos a este erróneo y generalizado comportamiento. Pensemos que, aproximadamente la mitad de los 2,8 billones de euros que las familias españolas detentan en activos financieros, están colocados en cuentas, depósitos y otros activos prácticamente sin rendimiento alguno, que en los últimos 10 años les ha ocasionado un 20% de pérdida acumulada de poder adquisitivo. Para la globalidad de esos 2,8 billones de euros, el rendimiento anualizado ha sido sólo de un 1,6 % anual, un 17,2 % acumulado, que representa en definitiva 2 puntos porcentuales de rendimiento real negativo (descontando la inflación). Es éste el desastre que mencionábamos. Esta situación es especialmente severa en España, pero bastante generalizada en toda la Europa continental. Un ahorro acumulado con grandes esfuerzos por las clases medias con resultados y aportaciones miserables para los complementos de pensiones debido a una inversión deficiente.

La Comisión Europea detectó ya hace muchos años el problema de la escasa inversión de los particulares en los mercados de capitales. Por una parte, que todo este volumen de ahorro, como hemos citado, no cumple con el que debería ser su objetivo máximo, que es el de garantizar una adecuada complementariedad de forma privada de los sistemas de pensiones públicos. Por otra, que las empresas europeas y, en particular las Pymes, a falta de suficiente aportación de la inversión privada, son excesivamente dependientes de la financiación bancaria o intermediada, al contrario de lo que sucede en el mundo anglosajón y, sobre todo, en los EE. UU., donde conviven de forma más equilibrada la financiación bancaria y la alternativa suministrada por los mercados y otras fuentes desintermediadas.

De esta forma, con la denominación de “Capital Markets Union, (CMU)”, la Comisión Europea definió hace unos años una política que debería acercar el ahorrador al mercado de capitales para mejorar el rendimiento de este ahorro y, además, dotar a la financiación alternativa o no bancaria de los fondos suficientes para convertirse realmente en un flujo financiero complementario al bancario. El año pasado, como una de las medidas para avanzar en la CMU se diseñó un paquete legislativo denominado RIS, Retail Investment Strategy, creado para cambiar los hábitos del inversor, dotando a la inversión en los mercados de capitales de más garantías y confianza, menor coste y mejor asesoramiento. Uno de los requisitos que se ha planteado para avanzar en esta dirección ha sido la necesidad de mejorar la educación financiera e inversora de la ciudadanía. Cabe decir que, afortunadamente, la cultura o la educación financiera de los ciudadanos o, mejor dicho, la incultura o ignorancia financiera existente, ha comenzado desde hace unos años a preocupar en muchos ámbitos y a emprenderse proyectos importantes para solventar el problema. Como ejemplo, el Institut d'Estudis Financers ha desarrollado en los últimos 12 años una intensa labor de educación financiera que, entre otras iniciativas, imparte talleres de educación financiera en las escuelas catalanas a través de centenares de voluntarios en el último curso de enseñanza secundaria obligatoria. Sin embargo, a pesar de ser un esfuerzo ingente y de éxito, no es suficiente y debería intensificarse mucho más a través de colaboraciones público-privadas y conseguir que las finanzas personales formaran parte de los currículos educativos. En estos talleres de educación financiera para adolescentes se enseña entre diversos temas, a elaborar y a seguir un presupuesto personal y familiar, a entender las virtudes del ahorro y el peligro del sobreendeudamiento, la razón de ser de los impuestos y una introducción al riesgo y rentabilidad de las inversiones.

Nuestra propia experiencia en impartir educación financiera a escolares y también a adultos nos ha llevado a entender que, para que muchos inversores puedan superar el casi pánico a introducir volatilidad y riesgo en sus inversiones, deberían introducirse en la educación o alfabetización financiera conceptos actuariales. Se trataría de facilitar el entendimiento probabilístico de la inversión, es decir su riesgo real en términos de probabilidad de que en un período determinado obtenga determinados resultados, comprensión de lo cual permitiría conocer las posibilidades reales de multiplicar lo invertido, evidentemente siempre a largo plazo, la única forma de diferenciarse de cualquier veleidad especulativa. Sería algo más próximo a ser denominado “Alfabetización actuarial para el ahorrador”, un proyecto que actuarios, asesores financieros y por supuesto formadores deberían liderar, colaborando en un objetivo esencial para el bienestar futuro.



**Risk Advisory | Seguros**

**People helping people achieve their dreams**

- Gestión de riesgos, cumplimiento, auditoría interna y actuarial
- Asesoramiento integral en Solvencia II
- Implantación de las Guías sobre gobernanza y seguridad de las tecnologías de la información y de las comunicaciones
- Gestión de riesgos tecnológicos
- Asesoramiento actuarial
- Informe especial de revisión sobre la situación financiera y de solvencia
- Adecuación a la IFRS 9 e IFRS 17
- Soporte tecnológico en el cálculo de las provisiones técnicas

[bdo.es/seguros](https://bdo.es/seguros)

111.305 personas · 164 países · 1.803 oficinas

**BDO**



# artículo

**Fabien Conderanne**

Director regional de soluciones financieras, Europa, WTW

## 2024, un año de riesgo político elevado

Las cifras son sorprendentes: según las estimaciones actuales, en 2024 habrá 83 elecciones nacionales en 78 países. Como expresó el periódico británico The Guardian, 2024 será “la Super Bowl de la democracia”. Y es que no volverá a haber un número equivalente de elecciones en todo el mundo en un solo año hasta 2048.<sup>i</sup>

Según algunas previsiones, en 2024 se emitirán más de 4.000 millones de votos en las urnas nacionales (debido, en gran parte, a las elecciones en la India y a las elecciones multinacionales al Parlamento Europeo). Es posible que no se vuelva a alcanzar esa cifra hasta después de 2070.<sup>ii</sup>

Sin embargo, no podemos estar totalmente seguros de cuántas de las elecciones programadas para este año se celebrarán, como demuestra la situación actual en Senegal. De hecho, es posible que alguna de estas citas sea aplazada por autócratas en ciernes. Asimismo, también puede suceder que nuevas fechas se añadan de forma inesperada al calendario anual, pues algunos gobiernos parlamentarios pueden perder mociones de censura, convocando así elecciones anticipadas.

Además, no parece que vaya a ser un buen año para los gobernantes. Durante 2023, las tasas de inflación se dispararon en todo el mundo y, como consecuencia, los votantes castigaron a sus líderes en las urnas. El “voto económico”, es decir, la tendencia de los electores a expulsar a los gobernantes que han obtenido malos resultados económicos se hizo muy patente.

¿Qué consecuencias podría traer el “año de las elecciones” para este 2024? ¿Cómo puede el seguro de riesgo político ayudar a las empresas a protegerse?





## Elecciones que podrían provocar agitación

El "proyecto de fracaso del Estado" de la Agencia Central de Inteligencia (CIA, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos, que duró más de una década, fue un esfuerzo de código abierto para construir modelos predictivos de inestabilidad política. Una de las conclusiones del proyecto fue que las "anocracias", países en los que se disputa el poder político, pero no a través de elecciones libres y justas, tienen más probabilidades de sufrir disturbios que las democracias o las dictaduras.<sup>iii</sup>

Hay bastantes elecciones en 2024 que pueden entrar en esa categoría. Estas "anocracias" celebran, de hecho, elecciones, pero es probable que los votos no sean libres o justos, que los líderes puedan obtener un poder casi ilimitado y que el resultado esté predeterminado. Los candidatos de la oposición pueden estar vetados, los medios de comunicación controlados o los votantes intimidados. Algunos de los 26 países de esta categoría son Bielorrusia, Chad, la RCD, Irán, Rusia, Ruanda, Uzbekistán y Venezuela, cuyas elecciones han sido tildadas por la Freedom House de "no libres".<sup>iv</sup>

Freedom House también tiene una categoría "parcialmente libre", que el think tank aplica a países que pueden presentar algunas deficiencias en la protección del Estado de Derecho o las libertades civiles. El recuento de votos puede ser verídico en estos países, pero los límites a la libertad de reunión, por ejemplo, pueden obstaculizar las campañas de la oposición. Entre los 36 países de esta categoría que celebrarán comicios en 2024 figuran Bangladesh, Bután, República Dominicana, El Salvador, India, Indonesia, México, Pakistán, Sri Lanka y Túnez.

Aunque quizás sea menos probable que desemboquen en un conflicto civil abierto, estas elecciones "parcialmente libres" podrían llevar a la gente a las calles, ya que los gobiernos impopulares ganan la reelección por medios dudosos. Los países que actualmente se encuentran en medio de una crisis económica, como Pakistán, Sri Lanka y Túnez, pueden ser particularmente vulnerables a este tipo de disturbios.

En las democracias occidentales, el populismo fue una forma política muy arraigada en la primera mitad del siglo XX, que prácticamente desapareció tras la Segunda Guerra Mundial (con algunas excepciones, como el italiano Silvio Berlusconi). En 2016, el populismo regresó a Europa y Norteamérica con fuerza, tras la votación del Reino Unido sobre el Brexit y la elección de Donald Trump en Estados Unidos.

¿Las afirmaciones populistas de que las urnas están amañadas harán que la gente salga a las calles? Aunque los comicios libres y justos se han considerado tradicionalmente de bajo riesgo, Estados Unidos probó sus peligros potenciales en enero de 2021. Por ello, las elecciones estadounidenses de 2024 serán objeto de una estrecha vigilancia.

## Elecciones con impacto geopolítico

Por supuesto, la desestabilización de la política nacional no es el único impacto potencial de las elecciones. Algunas, como las que acaban de celebrarse en Taiwán, pueden tener consecuencias geopolíticas, al influir en las relaciones entre naciones.

Desde una perspectiva geopolítica, se celebrarán elecciones de especial relevancia en Estados Unidos, Europa (Parlamento Europeo), Reino Unido, México, India, Sudáfrica e Indonesia.

Inevitablemente, los cambios de gobierno son una oportunidad para dramáticos realineamientos geopolíticos. Ese fue el caso de Filipinas, donde la elección en 2022 de Ferdinand Marcos Jr. llevó al país a virar firmemente hacia Occidente y a reabrir las bases militares estadounidenses.

En los últimos años, México se ha ido distanciando de Estados Unidos y orientando cada vez más su política exterior hacia América Latina. Las elecciones de 2024 influirán en si ese proceso continúa o no. El actual líder de India, Narendra Modi, acuñó el término "multialineamiento" para describir el enfoque de su país, cortejando a Occidente mientras sigue dependiendo del equipamiento militar ruso. Pero, quizá, las elecciones de 2024 más vigiladas en términos de alineación sean las de Indonesia, dada la controvertida relación del candidato favorito con Estados Unidos y los crecientes lazos del país con China.

La Administración del presidente estadounidense Donald Trump ha sido criticada a menudo por su temeraria actuación en política exterior, por ejemplo, por sus críticas a la OTAN, la percepción de cohesión con Rusia y sus esfuerzos por endurecer las sanciones a Irán. Al mismo tiempo, la Administración Trump orquestó un cambio importante en la política estadounidense hacia China que su sucesor ha decidido seguir.

Quizá, más que cualquier otro cambio de política exterior en la memoria reciente, este cambio en la relación de Estados Unidos con China ha llevado a las empresas a replantearse sus estrategias de globalización. Las políticas de la Administración de Trump y Biden hacia China también han impuesto pérdidas directas a las empresas, en gran medida a través de controles a la exportación que impiden a las empresas estadounidenses y (a través de políticas similares en el Reino Unido y Europa) a otras empresas occidentales vender una gama cada vez mayor de productos en uno de los mercados más grandes del mundo. En parte por ese motivo, también se tendrán muy en cuenta las consecuencias geopolíticas de las elecciones estadounidenses de 2024.

Más allá de posibles incidentes tras las elecciones, acontecimientos importantes como la guerra continuada entre Ucrania y Rusia y el conflicto entre Israel y Hamás en Gaza evidencian un nivel elevado de riesgo político en todo el mundo y la necesidad de que las empresas se protejan contra sus consecuencias.

## ¿Cómo pueden las empresas protegerse contra las turbulencias?

En este contexto de riesgo político elevado, las empresas deben evaluar adecuadamente el riesgo al que se enfrentan, así como el desarrollo de estrategias para su correcta mitigación. Corredores de seguros como WTW han desarrollado herramientas para cuantificar el nivel de pérdidas por eventos políticos adversos que podrían derivarse de determinados escenarios predefinidos.

El mercado de seguros privado proporciona cobertura contra acontecimientos específicos de riesgo político a través del producto de seguro de riesgo político. Esta cobertura ha sido diseñada para apoyar a las empresas con inversiones en países extranjeros (los "países anfitriones"). En este sentido, solo cubren inversiones transfronterizas.

Entre los eventos habitualmente cubiertos por el seguro de riesgo político podemos destacar:

- Daños físicos a activos ocasionados por actos de terrorismo, guerra, guerra civil, huelgas, disturbios, tumulto popular, revolución o golpe de estado;
- Abandono forzoso: Situación en la que el asegurado se ve obligado a abandonar sus activos en el extranjero como consecuencia de eventos de violencia política en el país anfitrión.
- Confiscación, expropiación, nacionalización, privación de activos ubicados en el país anfitrión;
- Interrupción de la actividad como consecuencia de alguno de los riesgos mencionados anteriormente;

- Incapacidad de convertir la moneda local en divisa fuerte y/o intransferibilidad fondos fuera del país anfitrión, normalmente derivados de pagos de dividendos, remesas, liquidación de deudas intragrupo o repatriación de beneficios o ingresos por la venta de activos;
- Incumplimiento del laudo

Resulta crucial prestar atención a los condicionados de las pólizas propuestos por las aseguradoras para cerciorarse de que abordan adecuadamente los riesgos a los que el asegurado está expuesto. Estas pólizas operan sobre la base de riesgos estrictamente detallados, lo que significa que el suceso que desencadena la solicitud de indemnización debe incluirse en la definición estricta de los riesgos de seguro mencionados en la póliza de seguro que se va a cubrir. Los corredores de seguros suelen asesorar a sus clientes en el momento de contratar la póliza.

Con el tiempo, la capacidad disponible para este tipo de cobertura ha aumentado hasta superar los 4.000 millones de dólares y, en la actualidad, la ofrecen más de 50 compañías de seguros de todo el mundo.

i <https://integrityinstitute.org/blog/insights-from-data>

<https://www.theguardian.com/world/2023/dec/17/democracys-super-bowl-40-elections-that-will-shape-global-politics-in-2024>

ii <https://lookerstudio.google.com/reporting/ac2bde33-f423-432f-bfb0-61ad5acc817c/page/0Z3mC>

iii <https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/event/Phase2.pdf>

iv <https://freedomhouse.org/report/freedom-world>; [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_elections\\_in\\_2024](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_elections_in_2024)

---

🔍 Volver al sumario



**GuyCarpenter**

# LET'S MAKE IT HAPPEN

Especialista en gestión de riesgos y reaseguro

---

Avinguda Diagonal 575 Planta 8 08029 Barcelona  
+34 93 328 69 21/ +34 672 39 68 55 • [gcbarcelona@guycarp.com](mailto:gcbarcelona@guycarp.com)

Paseo de la Castellana 216 Planta 20 28046 Madrid  
+34 91 344 79 90/ +34 667 757 006 • [gcmadrid@guycarp.com](mailto:gcmadrid@guycarp.com)

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

A business of Marsh McLennan

Marsh GuyCarpenter Mercer OliverWyman



# artículo

**Ignasi Puigdollers**

CEO de Pensium



**David Igual Molina**

Co-fundador y COO Director de Operacions de Pensium

## El reto de la financiación de la dependencia a través de la monetización de la vivienda

### **El impacto de la dependencia como consecuencia del envejecimiento poblacional**

A pesar de las enormes desigualdades existentes en el mundo, según la Organización Mundial de la Salud (OMS), el aumento de la esperanza de vida es a nivel mundial[1] un gran avance de nuestra sociedad, pero esta noticia también significa un fuerte cambio demográfico que tiene grandes consecuencias y efectos diferentes en cada zona por el envejecimiento de la población. En particular, España es uno de los países cuyas previsiones apuntan a un gran impacto social al combinar este aumento de la esperanza de vida con un fuerte acceso a estas edades avanzadas de las cohortes más numerosas de su propia pirámide poblacional.

Desde el punto de vista económico, repetidamente aparece el debate sobre cómo afrontar el pago futuro de las pensiones ante el aumento de pensionistas que además van a vivir más años con una proporción menor de personas que cotizan. Esta cuestión no ha de dejar de lado el otro problema del envejecimiento, como es el acelerado aumento de personas mayores en situación de dependencia que precisan el soporte de otras personas para realizar las actividades de la vida diaria.

La dependencia es la principal preocupación, causa de sufrimiento y pérdida de calidad de las personas mayores. Su prevalencia aumenta con la edad y requiere un alto consumo de recursos sociales y sanitarios que tradicionalmente han sido suplidos mediante los cuidados en la propia familia que cada vez son más difíciles de realizar y se encuentran en proceso de sustitución mediante el soporte de cuidadores profesionales o en centros residenciales.

Para el análisis de la contingencia de la dependencia se requiere el estudio de la probabilidad del suceso y para ello se puede recurrir a los actuales datos sobre personas que tienen algún grado de dependencia en función de la edad de la persona.

Tal como se indica en la Figura 1, la clasificación de los grados de dependencia se realiza en base a unos criterios de valoración que determinan las necesidades de apoyo[2]

**Figura 1. Grados de dependencias y determinación de necesidades de apoyo**



DEPENDENCIA	AYUDA A ACTIVIDADES BÁSICAS VIDA DIARIA	NECESIDADES DE APOYO	PERSONAS EN ESPAÑA (MILES)
GRADO I: Moderada	Al menos 1 vez al día	Intermitente o limitado	431
GRADO II: Severa	2 o 3 veces al día. No requiere cuidador permanente	Extenso	592
GRADO III: Muy Severa	Varias veces al día. Apoyo continuo e indispensable de cuidador	Generalizado	543

Fuente: Elaboración propia

Así, tal como se puede observar en la Figura 2, actualmente, el número de personas dependientes con algún grado de reconocido en España asciende a 1.567.107. Entre estos, el 53,8% son personas con 80 o más años de edad.

**Figura 2. Distribución de las personas dependientes por tramos de edad**

Grado	0-64 años	65-79 años	80 o más años	Total
I	111.793	70.462	249.424	431.679
II	161.618	113.637	316.875	592.130
III	141.545	124.746	277.007	543.298
Total	414.956	308.845	843.306	1.567.107

Fuente: Imsero y elaboración propia

Cruzando los datos de dependencia con sus respectivas edades se puede determinar la probabilidad de tener dependencia para los tramos de edad considerados. Así tal como se puede observar en la Figura 3, para el total de la población la probabilidad de ser una persona dependiente es del 3,3%. En cambio, si la persona se encuentra en la franja de edad de 80 o más años la probabilidad de necesitar algún apoyo para las actividades cotidianas ya se sitúa en un 29,44%, lo que pone de manifiesto que efectivamente es un tema de gran impacto.

**Figura 3. Probabilidad de ser persona dependiente por tramos de edad**

Edad	Población	Dependientes	Probabilidad
0-64 años	37.996.410	414.956	1,09%
65-79	6.614.527	308.845	4,67%
80 o más años	2.864.483	843.306	29,44%
Total	47.475.420	1.567.107	3,30%

Fuente: INE, Imsero y elaboración propia

Por otro lado, tomando en consideración las proyecciones de la población española y manteniendo las actuales probabilidades de ocurrencia, se puede observar el gran reto que va a requerir la cobertura de la dependencia en los próximos años en España, en los que la cifra de personas en situación de dependencia aumenta de forma acelerada. Tal como se puede observar en la Figura 4, por ejemplo, el número de personas dependientes de 80 o más años llega a duplicarse para el año 2050.

**Figura 4. Proyección de personas dependientes**

Tramos de edad	2023		2030		2050	
	Población	Dependientes	Población	Dependientes	Población	Dependientes
0-64 años	38.073.157	414.997	38.811.887	423.050	36.796.950	401.087
65-79 años	6.822.676	318.619	8.020.039	374.536	10.249.485	478.651
80 o más años	2.899.791	853.698	3.433.045	1.010.688	5.814.382	1.711.754
Total	47.795.624	1.587.315	50.264.971	1.808.274	52.860.817	2.591.492

Fuente: INE, Imsero y elaboración propia

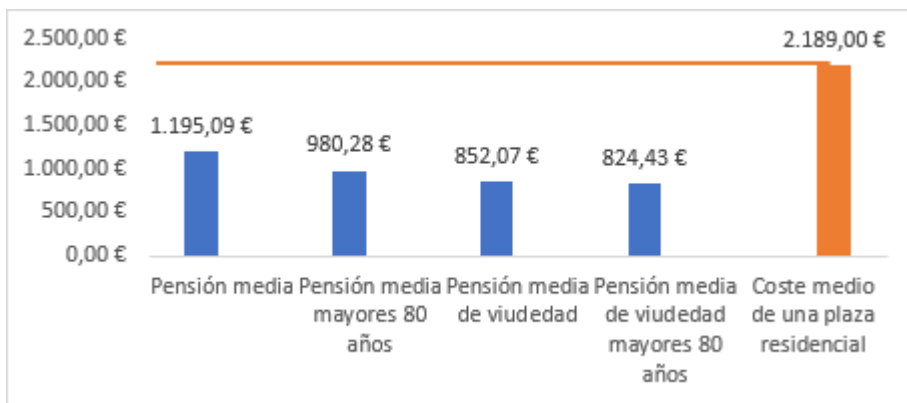
**Impacto económico de las necesidades de financiación de las personas dependientes**

La dependencia está llamada a convertirse en los próximos años en una gran contingencia. Desde el punto de vista de la cobertura pública, en España la Ley 39/2006 establece las bases de la financiación de las personas dependientes, pero el sistema está demostrando la escasez de recursos financieros, con largos periodos de espera y limitaciones de cobertura. Por tanto, para afrontar el incremento de gasto que se deriva de la dependencia por parte de las personas mayores disponen, principalmente, y en muchos casos exclusivamente, del ingreso de sus pensiones públicas, que resultan del todo insuficientes ya sea para la contratación de cuidadores en el propio domicilio o bien mediante el acceso a una plaza residencial.

**Costes de las plazas residenciales**

Según el portal especializado del sector Inforesidencias, en el año 2023 el precio medio de una plaza residencial en España se situaba en 2.189 euros mensuales (iva incluido). Tal como se puede ver en la Figura 5, con las pensiones públicas el gap mensual en términos medios es de más de 1.000€ mensuales con especial gravedad para las personas que solo perciben una pensión de viudedad. Dicho gap supone un problema muy serio para las personas dependientes al no disponer de las rentas suficientes para poder acceder a los recursos asistenciales que precisan, problema que se agudiza en los casos de viudedad, que además tienden a concentrarse en mujeres.

**Figura 5. Gap de financiación entre costes de una plaza residencial y las pensiones medias**



Fuente: INE, Imsero y elaboración propia

**La financiación de los servicios de atención domiciliaria (SAD)**

En este ámbito es donde se encuentra el mayor número de personas con prestaciones reconocidas. Según los últimos datos de julio de 2023 del Imsero, más de 332.000 personas tienen una prestación reconocida con un servicio directo y otras 64.000 reciben una prestación económica para compensar su contratación de manera directa.

Mediante las prestaciones públicas se cubre como máximo alrededor de media jornada de cuidadores domiciliarios (sin incluir fin de semana), por encima estas horas se requiere un fuerte desembolso por parte de los usuarios y sus familias. Por ejemplo, si un usuario precisa 8 horas diarias de cobertura de atención sanitaria ha de realizar una contratación privada complementaria de unas 4 horas adicionales con un desembolso particular entre 1.500 y 2.000 euros.



Por tanto, en los casos de servicios de atención domiciliaria, las necesidades de financiación privada también son necesarias especialmente en las situaciones en las que sea precisa un soporte de horas amplio, además de los fines de semana.

### La monetización de la vivienda para hacer frente a los costes de la dependencia

Los recursos económicos disponibles en la etapa de jubilación son, principalmente, las pensiones públicas y el ahorro que se haya podido acumular durante la etapa laboral. Tal como ya se ha visto, las pensiones públicas promedio resultan insuficientes para hacer frente a los costes en la etapa de la jubilación en la que la asistencia se hace necesaria, ya sea mediante servicios de atención domiciliaria o en centros residenciales. La opción de recurrencia al ahorro líquido resulta limitada debido a que la mayor parte del esfuerzo en ahorro en España se ha destinado a la adquisición de la vivienda. Dos datos que muestran esta realidad:

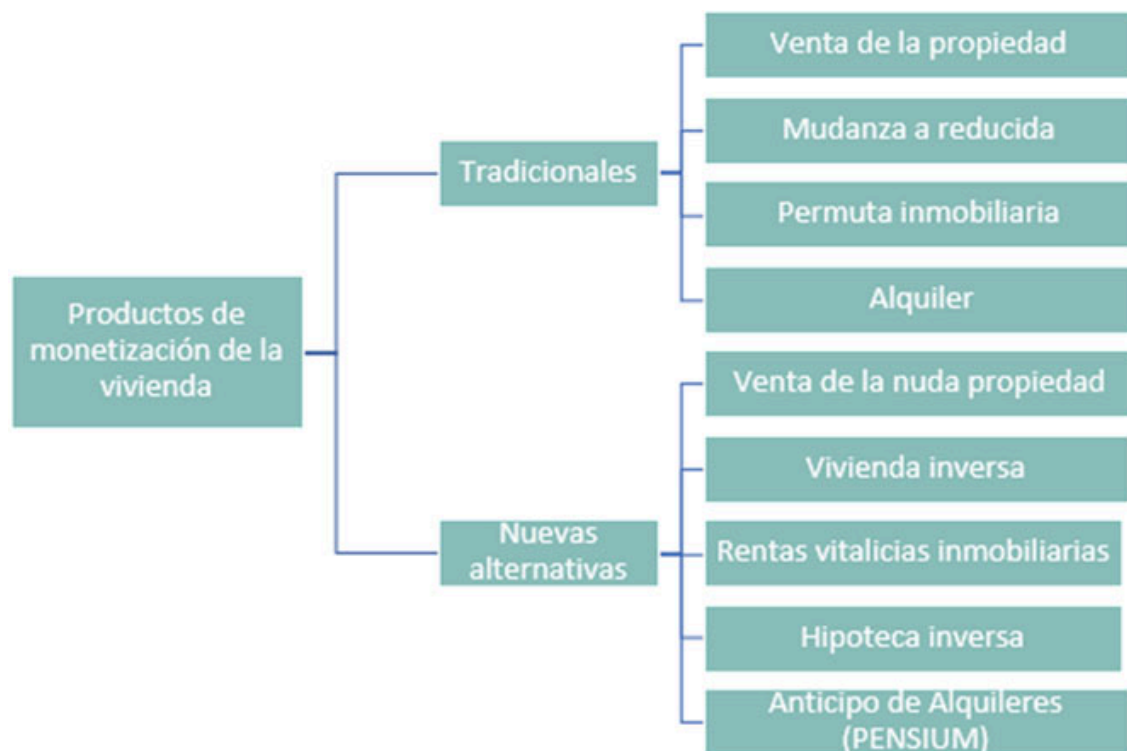
- Con los últimos datos disponibles[3], los activos financieros representan solo el 20,8% del total de los activos de los hogares, mientras que de la riqueza de los españoles, se estima que el 71,3% lo constituye la vivienda[4] que no es un ahorro previsional, aunque sí patrimonial.
- El esfuerzo por la adquisición de una vivienda en España es tan elevado que el 89,4% de los mayores de 65 años[5] tiene al menos una vivienda en propiedad. Lo que ha dado lugar a un patrimonio inmobiliario, con elevado valor, capacidad de revalorización y resistencia a las crisis económicas en el medio plazo, pero sin liquidez ni posibilidad de fraccionar.

### La monetización como una solución de impacto social

Ante la realidad que la mayor parte del patrimonio de los españoles está en su vivienda, el objetivo de su monetización consiste en obtener valor líquido de estos activos inmobiliarios para hacer frente a los gastos, principalmente en la etapa de jubilación

Los productos de monetización de la vivienda comprenden un grupo de alternativas con opciones clásicas, otras que llevan ya un tiempo en el mercado y finalmente alguna alternativa nueva que se ha desarrollado en los últimos años. Tal como se puede ver en la Figura 6 se pueden clasificar en dos grandes bloques.

Figura 6. Productos para monetización de la vivienda



Fuente: Lafuente y Serrano (2022) y elaboración propia

Las opciones tradicionales ya son conocidas y pueden permitir la obtención de ingresos pero también la pérdida de la vivienda como en el caso de la venta, la mudanza a reducida (cambiar por una vivienda de inferior valor) y la permuta inmobiliaria (intercambio de propiedad inmobiliarias). En el caso del alquiler, representa un incremento de rentas, si

bien insuficientes para hacer frente a los elevados costes de la dependencia con importantes costes de gestión y elevado riesgo si el alquiler no se realiza con criterios profesionales.

Atendiendo a las opciones consideradas aparecen nuevas alternativas como son la venta de la nuda propiedad, la renta vitalicia inmobiliaria y la vivienda inversa. En general, todas ellas permiten al propietario de una vivienda obtener un capital o una renta a cambio de ceder la propiedad de la vivienda. Un aspecto relevante a tener en cuenta en estas opciones es que, debido a que se basan en la permanencia en el inmueble por parte del anterior propietario durante un incierto periodo de tiempo, así como el hecho de conllevar impuestos de transacción, el importe que se recibe, ya sea en capital o renta periódica, está muy por debajo del valor del inmueble. Tal descuento es el que protege al inversor ante una recuperación lejana en el tiempo de la plena posesión del inmueble. Obviamente, son alternativas irreversibles que conllevan a la pérdida de patrimonio y, por otra parte, solamente están al alcance de los propietarios de viviendas de elevado valor.

En cuanto a la hipoteca inversa, regulada por la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, se trata de un crédito o préstamo garantizado con una hipoteca que recae sobre la vivienda habitual concedido de una sola vez, o a través de prestaciones periódicas, a una persona que debe ser mayor de 65 años (o en situación de dependencia), no siendo exigible su devolución hasta el momento de su fallecimiento. Al revés que en una hipoteca normal, la deuda va aumentando hasta el fallecimiento del titular. El plazo para la devolución de la deuda por parte de los herederos se limita a 12 meses, en caso contrario la entidad ejecuta su derecho hipotecario y se pierde la vivienda.

### **La nueva fórmula de Pensium para el pago de los gastos de la dependencia**

Pensium es una nueva fórmula especialmente ideada para complementar los ingresos de las personas en situación de dependencia mediante la cesión de los derechos futuros del alquiler de su vivienda, manteniendo siempre la propiedad. Consiste en anticipar los alquileres futuros del inmueble y disponer periódicamente de los flujos económicos ajustados a las necesidades monetarias de la dependencia de cada momento.

La fórmula de Anticipo de Alquileres permite una monetización de la vivienda de forma que actúa convirtiendo la vivienda en un auténtico activo de inversión que aporta al usuario una rentabilidad por el alquiler más la revalorización de la propia vivienda, ya que se mantiene siempre la propiedad.

La propuesta de Pensium permite a los mayores y a sus familiares que puedan pagar los gastos de acceso a una residencia o de cuidados asistenciales en el domicilio, sin esperar a la llegada de las ayudas públicas ni gastar los ahorros o vender la vivienda, ya que todo se paga con los alquileres.

La ventaja frente al alquiler tradicional es que permite disponer mensualmente de doble del alquiler, con lo que entonces aumenta mucho la posibilidad de cubrir los elevados gastos de la dependencia de ingreso en una residencia o de atención domiciliaria intensa.

La forma de amortización del capital pendiente es mediante el alquiler del inmueble si bien en cualquier momento se puede amortizar dicha deuda. Pensium renuncia a la realización de valor mediante actuaciones de ejecución, embargo o exigencia del capital prestado a los participantes una vez disponga de la posesión del inmueble.

Tal como se puede ver en la Figura 7, la operación comprende dos fases, una primera que genera la deuda en la que se desarrollan las siguientes acciones:

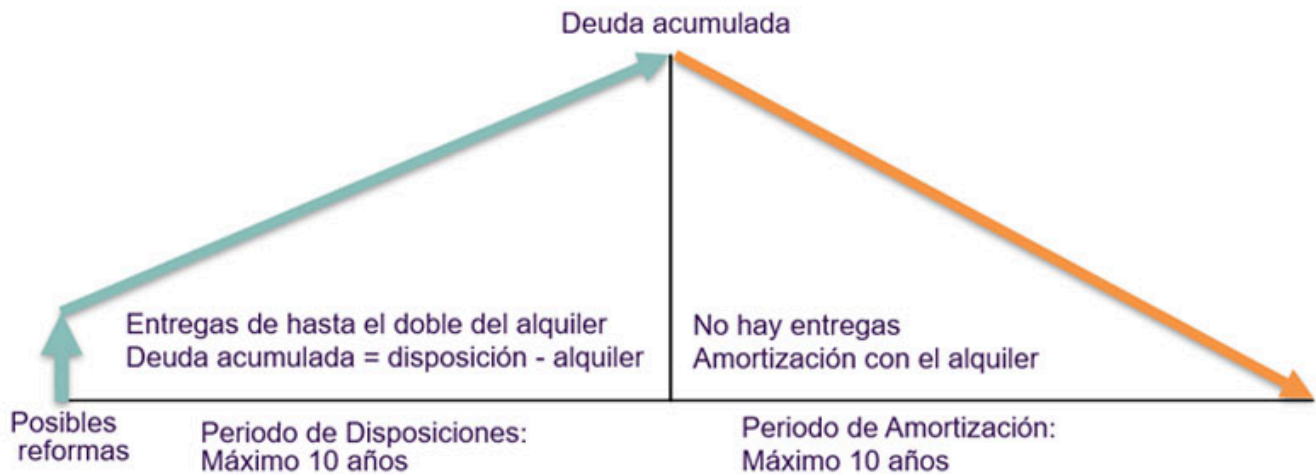
- Es imprescindible que la vivienda se pueda alquilar y para ello se efectúa un primer estudio que determina la viabilidad y la renta de alquiler. Quedan excluidas las viviendas en zonas sin mercado de alquiler o inmuebles con cargas hipotecarias elevadas previas o aquellas que se encuentren en un estado de imposibilidad de alquilar.
- Todos los propietarios de la vivienda han de dar el consentimiento a la operación.
- Se incluye en la financiación posibles reformas a realizar en la vivienda para optimizar el alquiler.
- Entregas periódicas de hasta el doble del alquiler que permiten a los usuarios pagar sus gastos periódicos de residencia. En el momento en que no se precisan disposiciones se paralizan las entregas, por lo que la deuda que se genera es la estrictamente necesaria.
- Tras las reformas, la vivienda se pone en alquiler. Los inquilinos pasan un control de solvencia y además se contrata un seguro de impago que cubre, entre otros, el riesgo de impago del inquilino con una cobertura de hasta 3 años.

- En el caso de atención domiciliaria, se van percibiendo las entregas con el compromiso de amortización futura mediante los alquileres cuando la vivienda quede vacía.

Al completarse la primera fase en la que se ha generado la deuda, se inicia la segunda fase de amortización con las siguientes características:

- Cesan las disposiciones y la totalidad de la renta del alquiler se destina a la amortización de la deuda.
- La deuda se puede cancelar en cualquier momento mediante la amortización del capital pendiente. También se permiten amortizaciones parciales. En todos los casos sin coste.
- Una vez completada la amortización, Pensium devuelve la posesión de la vivienda la propiedad, que puede optar por el destino que mejor considere al inmueble.

**Figura 7. Esquema de desarrollo de una operación Pensium**



## Conclusión

El aumento de la esperanza de edad que lleva asociado el aumento de personas en situación de dependencia supone un aumento del gap entre recursos disponibles y los costes para una asistencia profesional que precisan en los últimos años de vida de nuestros mayores.

La componente más relevante dentro de la riqueza de las familias es la inmobiliaria, para la que hay diferentes soluciones para su monetización. Si bien todas producen un incremento de la renta disponible, en algunos casos suponen, o pueden acabar suponiendo, la pérdida de la propiedad y producir rentas insuficientes para cubrir dicho gap mensualmente o que no sean suficientes en caso de cola de supervivencia.

Recientemente ha aparecido una nueva alternativa que sí supone una solución para la mayoría de los casos en situación de dependencia, neutralizando los potenciales efectos adversos de las anteriores, el anticipo de alquileres.

No habiendo una solución que encaje en todas las situaciones, entendemos es crucial prestar atención a estas soluciones innovadoras si entre todos queremos contribuir a lidiar con tan grandes retos de la sociedad actual y futura.



## Motor de cálculo IFRS 17

Industrialización de tareas  
Trazabilidad de los datos  
Replicabilidad de los cálculos

Descubre más >



# artículo

## Felipe Gómez

Socio Líder Consultoría de Seguros en Grant Thornton

## Embedded Insurance: de su versión tradicional a la versión 2.0

Hace treinta años empecé mi carrera como consultor en la industria aseguradora. En esos momentos se empezaba a desarrollar un concepto que apenas se conocía y que ahora es un básico para cualquier profesional del mundo asegurador y, en especial si eres un actuario. Me refiero al concepto de embedded value.

Ahora surge un nuevo concepto “embebido” cuyo vínculo con el ya antiguo concepto de embedded value es que ayudará, se espera, a generar valor en un sentido amplio; es decir, no solo a las compañías de seguros sino también a la sociedad. O, al menos a eso aspira. Es el embedded insurance.

### ¿Qué es embedded insurance?

El embedded insurance es un nuevo concepto de seguro que se confecciona alrededor de un producto no asegurador preexistente y se combina con él como parte del customer journey que tiene la compañía con sus clientes. La idea es aprovechar las relaciones que una compañía (no aseguradora) tiene ya con sus clientes para ofrecerles un servicio mayor a través de coberturas de seguros que contribuyan a fortalecer el racional de la relación existente entre ambos.

### ¿Nuevo?

En realidad, el concepto como tal no es nuevo y podemos decir que fue “descubierto” por los bancos hace ya más de 40 años cuando crearon aseguradoras en sus grupos financieros y comenzaron a vender productos de seguros a sus clientes bancarios de alguna manera embebidos en el flujo relacional que ya tenían con sus clientes. Lo que sí es nuevo es la manera y el alcance.

La banca-seguros ha sido capaz de desarrollar el concepto de una manera inicialmente muy tradicional y especialmente basada en la gran capilaridad de su red de distribución y al fuerte componente de vinculación que la industria bancaria ha mostrado siempre con sus clientes.

Por otro lado, aseguradoras especializadas también son pioneras en este concepto habiendo centrado su negocio en esas coberturas de nicho en grandes grupos de afinidad. Estas sin duda han generado un expertise y un saber-hacer que es importante considerar si quieres entrar en este tipo de negocio.

Sin embargo, la manera en la que ahora se está desarrollando es muy diferente. En la nueva versión de este concepto el gran protagonista es la tecnología. La tecnología baja las barreras de entrada y cambia todas las reglas del juego existentes permitiendo la entrada a nuevos actores que no estaban en la versión 1.0 del embedded insurance.

Por otro lado, el alcance es bien distinto ampliándose su aplicación a muchos más actores y no sólo a bancos, así como con una mayor llegada geográfica, en la que apenas hay límites. Es lo que podemos denominar la versión 2.0 del concepto.

## ¿Por qué ahora?

Distintos factores explican el por qué ahora. De entre ellos me gustaría resaltar dos que me parecen los más relevantes para dar el salto hacia una nueva versión de embedded insurance 2.0:

1. La tecnología – como mencionado, la digitalización de los procesos relacionales de muchas compañías con sus clientes unido a la industrialización / automatización que hace que muchos procesos de soporte de esta relación sean ultrarrápidos, ha abierto una nueva manera en la que las compañías identifican, atraen y se relacionan con clientes.
2. El paso de un enfoque producto-centric a una relación customer-centric, que hace que muchas compañías ya no sólo piensen en el producto que venden al cliente sino y principalmente en el cliente en sí mismo y en lo que ellos como compañía pueden vender o prestar de servicio para tener una relación, idealmente cada vez más profunda y De esta manera, la clave es la capacidad de llegada y de influir en el cliente y el producto viene como resultado de todo aquello que yo compañía puedo venderle como resultado de dicha relación.

La combinación donde estos dos factores principales es fuerte hace que el desarrollo del concepto de embedded insurance sea natural en esta nueva versión del concepto y estén llamados a liderar, al menos inicialmente en esta nueva etapa, este negocio. De esta manera podemos ver gigantes tecnológicos y de la distribución moderna como Apple, Tesla y Amazon siendo ya jugadores relevantes de este mercado.

## ¿Cuáles son los principales ingredientes del embedded insurance 2.0?

Además de la tecnología y el giro hacia una relación verdaderamente customer- centric, existen otros ingredientes clave en este concepto:

- El más importante, que haya una base de clientes grande y/o potenciales clientes porque se genere mucho tráfico.
- El producto debe ser sencillo, modulable, y básicamente digital aunque la venta puede acompañarse apoyada con otros canales de soporte como el canal directo y/o la intervención de un agente. No es una cuestión de vender el mismo producto que ya existe en el mercado por este Se ha de diseñar de nuevo.
- El proceso de venta debe ser rápido y amigable, si no se cae el interés.
- El argumentario de venta y la manera en cómo ha de llevarse a cabo la venta debe ser llevado a cabo por Se necesita know-how que ponga en valor la experiencia de haber vendido este tipo de negocio antes.
- Finalmente debe ser estratégico. El lanzamiento de una línea de seguros dentro de una compañía no aseguradora necesita ser parte troncal de la estrategia de la compañía para asegurar su éxito. Muchos proyectos pueden fracasar si no son estratégicos.

## Jugadores naturales sí pero hay muchos más si hay clientes

Los jugadores naturales posiblemente sean capaces de desarrollar todas las capacidades o la mayor parte de ellas por ellos mismos. Tienen la tecnología, los clientes, el dinero y la ambición y pueden incorporar lo que les falte creando departamentos y/o compañías que cubran sus gaps. Hay ya muchos casos de compañías que han desarrollado sus propias aseguradoras dentro del grupo por lo que podrían ser “auto-suficientes” y quedarse con toda la cadena de valor.

Sin embargo, el potencial de esta nueva versión 2.0 de embedded insurance aunque empieza con los jugadores naturales no acaba aquí habiendo realmente espacio y mercado para más jugadores siempre que tengan esa base razonablemente alta de clientes como mencionado anteriormente. Después tendrán que valorar qué más necesitan.



Posiblemente, la mayoría de este segundo grupo de compañías no puedan o quieran acometer todos los desarrollos por sí mismas – en muchos casos no sería ni oportuno – y tengan que buscar partners.

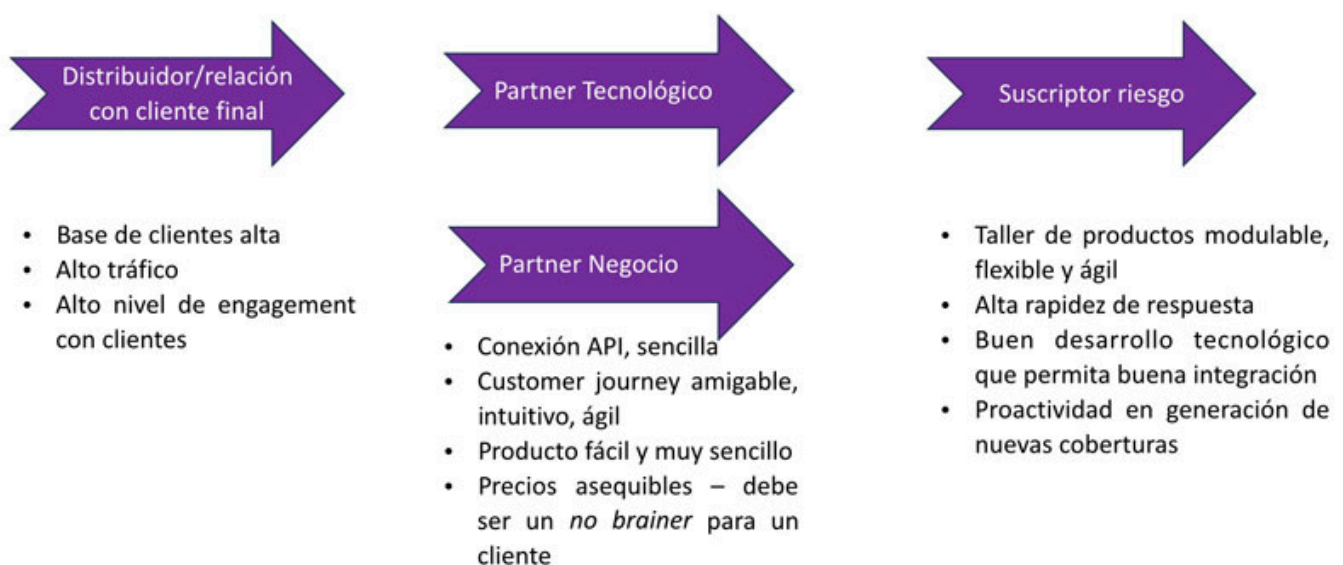
En este caso, ¿qué partners deberían buscar?

En la cadena de valor del embedded insurance necesitarán al menos partners para tres áreas:

1. Suscripción del riesgo.
2. Partner tecnológico.
3. Partner de negocio.

## Cadena de valor y roles

En el gráfico 1 se pueden ver los principales elementos de la cadena de valor y sus roles. Dichos roles pueden ser desempeñados por potenciales partners para una compañía no aseguradora que quiera lanzar una línea de embedded insurance.



De esta manera y siguiendo el gráfico de izquierda a derecha, tras el distribuidor que es la propia compañía no aseguradora, necesitaríamos un partner tecnológico y un partner de negocio. El partner tecnológico tiene que proporcionar la solución tecnológica que permita combinarse con la compañía para, en el customer journey de su cliente, pueda incorporar la venta de un servicio asegurador. El partner de negocio sería el encargado de diseñar el producto/cobertura/servicio, así como el de liderar el cómo ha de llevarse a cabo el proceso de la venta aplicando su know-how y expertise al proceso.

Finalmente, el suscriptor del riesgo que ha de ser una aseguradora. Lo más relevante es que tecnológicamente se encuentre preparada para diseñar e implementar este tipo de coberturas y productos de una manera ágil, flexible y con un tiempo de respuesta óptimo.

Como comentado anteriormente, dichos roles pueden estar integrados todos en el mismo grupo empresarial que sería el caso de las grandes compañías, pero lo habitual es que al menos haya uno o dos partners además de la compañía que tiene los clientes. De esta manera, hay compañías que pueden desempeñar el rol de suscriptor del riesgo así como ser también el partner tecnológico y el de negocio. Aquí estaríamos hablando de grandes aseguradoras/reaseguradoras o compañías de nicho que han acumulado un expertise importante en su experiencia con grupos de afinidad. Lo más probable sin embargo es que en la mayoría de los casos haya al menos dos partners: una compañía de seguros y otra compañía que haga el rol de partner tecnológico y de negocio. En este último caso estaríamos hablando de grandes brokers que tengan esta línea de expertise.

## ¿Cuál es el mercado potencial?

Las estimaciones de primas del mercado potencial para el embedded insurance son de enormes proporciones. Simon Torrance 1, experto independiente, en su publicación de 2020 estimó un tamaño del mercado global de seguros de entre 3 y 5 trillones americanos de dólares, es decir entre 3 y 5 billones de dólares en nuestro idioma.

Aunque estas son solo estimaciones lo cierto es que son de un tamaño gigantesco y aunque la realidad final pueda terminar por no acercarse mucho a dicha estimación, en cualquier caso lo que parece claro para todos es que el mercado es suficientemente grande para que cualquier compañía que esté en el mundo asegurador o que aún no esté pero que tenga la posibilidad de estarlo por su posicionamiento en su base de clientes y vea seguros como un complemento a la estrategia de su negocio primario, debe considerar seriamente jugar un papel en esta “revolución industrial” de la industria aseguradora.

## Reducción de la brecha de aseguramiento

La brecha de aseguramiento en la sociedad a nivel mundial no ha hecho más que crecer desde que se calcula. Muchos factores están detrás de esta evolución destacando los efectos del cambio climático y el aumento poblacional en los países menos desarrollados, y los nuevos riesgos que surgen con el desarrollo económico y social en los países más desarrollados. Probablemente para muchos de los riesgos subyacentes, de los elementos mencionados anteriormente, la vía para estrechar la brecha sea otra, pero para otro tipo de riesgos, más en países desarrollados la aplicación y extensión del embedded insurance en la medida en que aumenta la capacidad de distribución del seguro llegando a más sitios, puede ser una ruta adicional para que los clientes tomen más conciencia de sus riesgos y busquen protección cuando antes no era así contribuyendo por tanto a reducir dicha brecha.

En España por ejemplo la principal brecha de aseguramiento se encuentra en el seguro de vida – en su comparativa con el resto de los países de Europa – y, aunque hasta el momento no existen grandes experiencias de embedded insurance en este ramo, la oportunidad está ahí y seguro que hay maneras de diseñar coberturas aseguradoras que, con el argumentario de venta adecuado, y un customer journey amigable y persuasivo puedan funcionar.

## ¿Qué es necesario para asegurar el éxito?

Partiendo de la base principal, es decir que la compañía (no aseguradora) ya tiene una buena base de clientes, lo necesario es disponer de una solución tecnológica rápida, sencilla, diseñar un producto/servicio fácil de entender y que haga sentido en el modelo relacional preexistente con el cliente, que el proceso de cómo ha de realizarse la venta esté bien diseñado y ejecutado, y que finalmente se retroalimente. Es decir, que sea capaz de mejorar con feedback de los clientes, análisis de todo el dato que genera la relación de manera tal que el producto/servicio y su pricing estén en constante evolución. Será necesario asegurar que la solución sigue mejorando para asegurar que está a la par del desarrollo del mercado así como de las crecientes y cambiantes demandas de los clientes.

Finalmente, la selección de los partners para conseguir lo anterior será crítica. Experiencia y talento deben ser los drivers de la decisión, pero también asegurar que tus socios tienen la flexibilidad necesaria para acompañarte en tu hoja de ruta e idealmente viven el mismo tipo de cultura con principios y criterios similares para conseguir un buen nivel de engagement y entendimiento.

# Transforma el conocimiento en impacto

- ✓ Másters
- ✓ Postgrados
- ✓ Cursos de especialización

El futuro  
de las finanzas  
empieza ahora





# entrevista

**Mirenchu del Valle Schaan**

Presidenta de UNESPA

**1. Desde su incorporación a UNESPA en 1988, hasta asumir la presidencia en 2023, ¿cuáles considera que han sido los cambios más significativos tanto en la organización como en el sector asegurador?**

Ha transcurrido muchísimo tiempo y han pasado muchas cosas durante mi estancia en UNESPA. La verdad es que la experiencia ha sido muy enriquecedora en lo personal.

He tenido la oportunidad de conocer a muchos profesionales en ámbitos muy diversos. De trabajar en iniciativas específicas del sector asegurador, así como de naturaleza transversal. De abordar proyectos locales, autonómicos, nacionales, europeos y, sí, también internacionales. He podido tratar con personas del sector asegurador y de otros ámbitos. Toda esta experiencia ha sido tremendamente enriquecedora.

Entre los muchos procesos interesantes a los que he asistido se encuentran la puesta en marcha del pasaporte europeo y su efecto sobre el sector asegurador, la adopción del euro, la externalización de los compromisos por pensiones, la adopción de Solvencia II, la puesta en marcha del baremo de automóviles y su posterior actualización; el desarrollo de todos los sistemas de resolución extrajudicial de conflictos; y, ya más recientemente, la pandemia de COVID-19 y la estupenda respuesta que obtuvimos del sector asegurador, con la creación de un fondo solidario para hacer frente a sus consecuencias sanitarias y sociales.

UNESPA también ha cambiado mucho en este tiempo. La asociación ha ganado en representatividad y experiencia. Ahora somos un referente tanto en España, donde formamos parte activa de la CEOE, como en el extranjero. Somos un miembro muy activo en todas las organizaciones multinacionales en las que participamos: Insurance Europe, FIDES y GFIA.

Ciertamente, estos 36 años han dado para mucho.



## **2. De cara al futuro, ¿cuáles son los objetivos estratégicos prioritarios para UNESPA y los principales desafíos a los que se enfrenta el sector asegurador?**

El Plan de Acción de UNESPA para el año 2024 tiene como objetivo poner en marcha las líneas estratégicas definidas en el plan cuatrienal 2023-2027. Estas son el posicionamiento institucional de UNESPA, la difusión del valor social del seguro y el impulso de las reformas estructurales necesarias en el sector.

Nuestra intención es fortalecer la posición de UNESPA en relación con todas las instituciones y organismos, aumentando el nivel de representación de la asociación y mejorando su alcance y capacidad de influencia en diversas esferas de relevancia sectorial y social.

También deseamos trasladar el valor que el seguro aporta a la sociedad utilizando un lenguaje sencillo y coherente, formulado de manera positiva y que permita mejorar la percepción que la sociedad tiene de la actividad aseguradora. Esta difusión destacará el impacto social y el valor que aporta el seguro, al tiempo que servirá como palanca para fortalecer la posición institucional de UNESPA. Es esencial transmitir el valor social del seguro de manera efectiva para que llegue y cale en la sociedad.

Los desafíos del mercado asegurador son, al final del día, los mismos que tiene la sociedad española. Ante todo, merece la pena destacar la necesidad de cerrar la brecha de aseguramiento.

El déficit de protección del país se plasma en varios ámbitos. El envejecimiento demográfico, por ejemplo, deriva en unas mayores necesidades en materia de pensiones, salud y dependencia. El cambio climático, por su parte, genera fenómenos meteorológicos extremos más intensos, extensos y frecuentes y, consecuentemente, que causan más daños sobre el patrimonio y la vida de las personas. Por otro lado, se encuentra el reto de la ciberseguridad. El desarrollo de la digitalización conlleva muchas ventajas, pero también el riesgo de que los ciberincidentes alcancen magnitudes de carácter sistémico.

El objetivo del sector asegurador es concienciar a la ciudadanía sobre sus vulnerabilidades, ayudarle a identificarlas y protegerse.



## **3. Como voz del sector asegurador, ¿en qué áreas principales se centra la labor de representación y defensa de UNESPA?**

UNESPA es una asociación empresarial constituida en 1977 y representa a cerca de 200 compañías que juntas abarcan el 98% del negocio asegurador en España. Si algo nos caracteriza es nuestra elevada representatividad y la alta participación de las entidades en los trabajos de nuestra organización a través de las correspondientes comisiones técnicas y funcionales, así como en los grupos de trabajo que se constituyen con fines específicos.

El seguro es una actividad intensamente regulada. Nuestra misión principal es ejercer de voz del seguro. Nos ocupamos, por lo tanto, de trasladar la posición del seguro ante todo tipo de instituciones y organismos, ya sean locales, autonómicos, nacionales, europeos e internacionales. Asimismo, buscamos estar presentes en todos los grandes debates sociales relacionados con la actividad aseguradora para trasladar los valores y los avances que reporta el seguro.

Participamos, asimismo, en la negociación del convenio colectivo del sector, que define las condiciones de trabajo de más de 70.000 empleados de aseguradoras, mutuas colaboradoras de la Seguridad Social y corredurías de reaseguro.

El objetivo de UNESPA es, en definitiva, que la ciudadanía conozca lo que aporta el seguro a la sociedad. Que sepa que el seguro aporta la certeza necesaria para que cualquiera emprenda un proyecto y la sociedad progrese. En definitiva, que el seguro es un aliado imprescindible para transitar hacia una economía más justa y sostenible y para afrontar las necesidades de los ciudadanos en ámbitos como la jubilación y la atención de la dependencia, el cuidado de la salud o la protección frente a los eventos climáticos, por citar algunos ejemplos.

#### **4. Con el cambio climático y los riesgos ambientales ganando protagonismo, ¿cuál es la respuesta estratégica de UNESPA frente a estos retos y cuál es el posicionamiento del sector asegurador?**

Los sucesos climáticos extremos se producen cada vez con mayor frecuencia, afectan a una mayor extensión de terreno y, además, muestran una intensidad mayor. A esto se suma, además, que España es cada vez más rica y tiene más población que hace una, dos, tres o cuatro décadas. Por lo tanto, es más probable que más personas se vean afectadas por estos sucesos y una mayor cantidad de patrimonio se vea dañado.

Según los datos de la Autoridad Europea de Seguros y Planes de Jubilación (EIOPA, en inglés) sólo el 30% de los daños se encuentran cubiertos por el seguro en Europa.

España dispone de un sistema de colaboración público-privado para hacer frente a estos eventos que debemos poner en valor. Ante esta situación, desde UNESPA consideramos que es necesario revisar el concepto de riesgo extraordinario para adaptarlo a la situación actual de los eventos climáticos. Hablamos de nevadas, lluvias torrenciales, granizo, fuertes vientos, etc.

Nuestra propuesta consiste básicamente en que los daños ocasionados por efectos climáticos extraordinarios queden cubiertos por el CCS y lo ordinario, lo normal o habitual, bajo la cobertura privada.

El seguro agrario, entre tanto, contribuye a respaldar el sector primario español. Es decir, representa un pilar económico de una industria volcada en la exportación. Una industria, debo decir, que es una fuente de prestigio internacional para España y que constituye la fuente de sustento para muchas familias en el medio rural. El seguro agrario, en otras palabras, contribuye a la cohesión territorial del país.

En 2023, el capital asegurado por Agroseguro rozaba los 17.000 millones de euros. Se trata de la cuantía más elevada en toda la historia del seguro agrario español. Y esperamos batir esta marca en 2024. De la misma forma que alcanzamos año tras año nuevas cotas de aseguramiento, ocurre lo mismo con la siniestralidad. En 2023, Agroseguro desembolsó 1.241 millones de euros en concepto de indemnizaciones al campo español. Se trata de una cifra sin precedentes. Si esta tendencia persiste, habrá que revisar las condiciones técnicas del seguro agrario.

El seguro agrario es indudablemente beneficioso para los agricultores. Desde 2010, la siniestralidad ha sido más elevada que la prima de riesgo en prácticamente todos los ejercicios. En 2023, por cada euro que los agricultores y ganaderos pagaron por su seguro, el sistema les devolvió 2,36 euros de media.

#### **5. Nos encontramos ante un incremento de normativas que afectan a todos los sectores por igual, que son, como bien indica, transversales. ¿cómo impacta este hecho en las acciones de UNESPA cuyo fin es que el sector asegurador sea escuchado en los procesos legislativos?**

A lo largo de 2023, se han tramitado varios dossiers normativos de carácter relevante en materias como la distribución, la digitalización, la solvencia, la sostenibilidad, los seguros generales y personales, así como sobre cuestiones fiscales y laborales, entre otras materias. Muchos destacan, además, por ser normas de carácter transversal. Es decir, son textos legislativos que afectan a todos los sectores de actividad y que abarcan la actividad financiera con carácter general (banca, seguros, mercados...). Ante estas normas nos encontramos siempre con el



reto añadido de tener que trasladar las peculiaridades del seguro, pero creo que hemos sido capaces de hacerlo en textos como, por ejemplo, el que regula la Autoridad de Protección del Cliente Financiero, la Ley de Servicios de Atención a la Clientela o la Ley de paridad, por citar sólo unos pocos.



**6. Formando parte de Insurance Europe, la federación europea de seguros y reaseguros, ¿Cómo son las sistemáticas de trabajo dentro de esta federación? y ¿Cómo ve el futuro de las relaciones internacionales?**

Tenemos una presencia muy activa en las instituciones de carácter multilateral del mundo asegurador.

Insurance Europe es la federación que agrupa a las asociaciones europeas de aseguradoras. Una elevada proporción de la legislación que afecta al seguro español se gesta en Europa. Por eso, es fundamental que formemos parte de la organización de referencia de las aseguradoras en el ámbito comunitario. Debo decir con orgullo, además, que con el paso de los años UNESPA tiene cada vez más peso en Insurance Europe. Participamos en la formación de posiciones de la industria europea en todos los proyectos relevantes porque somos conscientes de que la mejor forma de defender el seguro español es estando más presentes en Europa.

También pertenecemos a la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES), que nos permite tener una relación cercana con nuestras asociaciones hermanas de América. Tanto de EEUU como de los países de habla hispana y portuguesa.

Por último, pero no por ello menos importante, está la Federación Mundial de Asociaciones de Aseguradoras (GFIA). Esta es la gran organización del seguro mundial, de la que somos socios fundadores. No hay que perder de vista que cada vez hay más iniciativas que se gestan en el ámbito multilateral global.

Cada vez hay más proyectos con origen internacional como, por ejemplo, las normas internacionales de información financiera. La pertenencia a todas estas organizaciones nos permite participar activamente en los debates que, en torno al seguro, se desarrollan en Europa, América y el mundo.

**7. El avance tecnológico es una constante y, de hecho, la llegada de las inteligencias artificiales es un ejemplo. ¿Cómo ve la evolución del sector asegurador en términos de tecnología e innovación?**

Cada aseguradora tiene sus propios programas de I+D+i y, por esta razón, les corresponde a ellas pronunciarse sobre los efectos concretos de la aplicación de las nuevas tecnologías sobre el negocio. Desde UNESPA podemos aportar la perspectiva normativa. Es decir, cómo la legislación puede afectar a la adopción de las nuevas tecnologías.

El pasado diciembre se alcanzó un acuerdo provisional en el trípulo sobre la propuesta de *Reglamento sobre Inteligencia Artificial*, con un enfoque basado en el riesgo: a mayor riesgo, normas más estrictas. De esta manera, los sistemas de inteligencia artificial de alto riesgo estarán sujetos a un conjunto de requisitos y obligaciones de transparencia, gobernanza y control.

El texto presentado incluye en la lista de alto riesgo el uso de la IA para la tarificación de seguros de vida y enfermedad. El establecimiento de requisitos adicionales, en términos de control supervisor y refuerzo de la gobernanza, como consecuencia de esta calificación, pueden limitar el avance de la digitalización en estos seguros lo cual puede ir, en muchos casos, en perjuicio de los propios asegurados.

Según los expertos, si la Inteligencia Artificial se incorporara a los sistemas sanitarios, permitiría una actuación preventiva mejor y, por lo tanto, más eficiente. No habría que esperar a que la gente enfermara. Los sistemas sanitarios con Inteligencia Artificial podrían aprovechar los datos de los asegurados para aconsejar tratamientos y prevenir enfermedades de los pacientes.

El uso de la IA en seguros se rige además por principios éticos establecidos por el supervisor europeo (EIOPA) que han sido plenamente asumidos por la industria. Entre estos principios se encuentra la obligación de no discriminación. UNESPA fue pionera con la edición, hace un par de años, de una *Guía del uso ético de la inteligencia artificial en el sector asegurador*.

La gestión de los datos está, asimismo, estrechamente ligada al proceso de digitalización y así lo percibimos en el propio proceso normativo. En 2023, la Comisión Europea lanzó una propuesta de *Reglamento relativo al marco para el acceso a los datos financieros* (FIDA, en inglés) cuyo objetivo es dar a los particulares más control sobre sus datos financieros. En este ámbito, lo deseable es que la norma no lastre la capacidad de las aseguradoras de poner la innovación al servicio de los clientes. Se debe aclarar que en ningún caso las entidades deberían estar obligadas a compartir datos que hayan generado, analizado y enriquecido ellas mismas, dado que este tipo de datos están protegidos por el secreto comercial y la propiedad intelectual.

El *Reglamento sobre la resiliencia operativa digital del sector financiero* (DORA, en inglés) describe, entre tanto, los elementos que han de conformar el proceso de gestión del riesgo tecnológico en las aseguradoras. Es decir, requiere que las aseguradoras cuenten con medidas para evitar, minimizar y reponerse de incidentes digitales.

Por último y también relacionado con el proceso de digitalización e innovación, desde el sector asegurador insistimos en la necesidad de adaptar la normativa vigente y, en concreto, la *Ley de Contrato de Seguro* a la realidad tecnológica actual y a los hábitos sociales en la contratación de servicios. Este texto, cuyo origen se remonta a 1980, contempla algunas obligaciones que constituyen una traba a la innovación. Es igual de necesario que la normativa en proceso de elaboración tenga presente la digitalización como que las normas que están vigentes no generen obstáculos a la innovación.



**8. En el contexto actual, ¿cuál es su evaluación sobre el papel y el impacto de la diversidad de género en el sector asegurador?**

La incorporación de la mujer al sector asegurador ha sido particularmente llamativa. A finales de los años ochenta, nosotras representábamos aproximadamente un tercio de la fuerza laboral del seguro, según la Encuesta de Población Activa, la EPA. Como se podrán imaginar, la presencia de las mujeres en puestos directivos era testimonial por aquel entonces. En comparación, la mujer representa hoy el 57% de la fuerza laboral de la industria del seguro y es habitual vernos dirigiendo departamentos, al frente de aseguradoras o sentadas en los consejos de administración.

Los datos de la EPA nos muestran que, mientras que la presencia femenina en el mercado laboral se ha triplicado desde finales de los años ochenta, en el sector asegurador se ha multiplicado por seis. Hoy, las mujeres representan el 46% de los trabajadores en España. En el sector del seguro somos el 57%. Es decir, 11 puntos porcentuales más.

El seguro ha sido capaz de atraer talento femenino, ¿pero por qué? Ciertamente, formar parte de eso que llamamos el sector de los servicios ha ayudado.

Pero es que, más allá de las condiciones en que se desarrolla el trabajo, el seguro es un sector que resulta muy atractivo como salida laboral con carácter general. En primer lugar, por su finalidad. El seguro tiene una inequívoca vocación social que hace que el trabajo sea gratificante en sí mismo. Cada día, uno contribuye a que las cosas sean un poco mejor para los demás y eso es un estímulo individual muy claro.

Las mujeres ocupan, en la actualidad y con carácter general, un tercio de los puestos directivos del seguro. No hay igualdad todavía, es verdad. pero su presencia ya es incluso mayoritaria en ciertos departamentos. Ellas dirigen siete de cada 10 Departamentos de 'Compliance' y seis de cada 10 Departamentos de Recursos Humanos. También están al frente de cerca de la mitad de los departamentos de Comunicación y de Marketing. En el extremo opuesto, no hay que obviar que la presencia de directivas es menor en los departamentos Comercial, Administrativo o Informática.

La mujer ocupa, actualmente, tres de cada 10 puestos en los comités de dirección de las aseguradoras. Su peso es menor si analizamos los consejos de administración, donde representan a dos de cada 10 consejeros. Pero aquí se ve un cambio importante: casi la mitad de los puestos renovados en consejos en 2022 fue para una mujer.

La paridad no se ha logrado en el seguro todavía, eso está claro. Actualmente, manejamos ratios de presencia femenina de entre el 20% y el 33%, según estemos midiendo asientos en los consejos o puestos en los comités de dirección. Hace unos años, de hecho, se creó una iniciativa para promover la presencia de la mujer en los puestos de mando del seguro. Esta iniciativa se llama la Red EWI y se ha constituido en un punto de encuentro donde mujeres y hombres de esta industria colaboran para promover la igualdad en el sector asegurador.

Está claro que hay un cambio en curso. El ritmo de la promoción de mujeres a todos estos ámbitos de responsabilidad es siempre superior a la tasa de presencia actual. Las compuertas están ampliamente abiertas y la tendencia es hacia la paridad.

#### **9. Frente al reto del envejecimiento poblacional, ¿qué medidas considera necesarias para fomentar el ahorro privado en el ámbito de las pensiones?**

La esperanza de vida ha aumentado en España. Esto es una muy buena noticia, pero conlleva que el país se enfrente a un proceso de envejecimiento demográfico que tiene hondos repercusiones en materia de pensiones, dependencia y salud. En estos campos, el seguro se presenta como un aliado natural de los poderes públicos por su experiencia en la gestión del ahorro a largo plazo y en la prestación de servicios sanitarios y sociosanitarios. Aquí merece la pena destacar las ventajas de promover la previsión social complementaria y de alcanzar nuevos acuerdos de colaboración público-privada, así como de desarrollar los existentes en el ámbito de la salud.

La nueva regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo nació con el objetivo de incorporar al segundo pilar de la previsión social a los trabajadores de las pymes y los autónomos que, en estos momentos, no forman parte de estos esquemas de ahorro. Este es un objetivo que compartimos plenamente con el Gobierno dado que en la actualidad sólo el 10% de los trabajadores puede ahorrar para su jubilación a través de un sistema de empleo.

Es cierto que hoy existe un déficit de previsión social en España. La buena noticia es que vemos movimientos interesantes que pueden acercar el ahorro a más personas. El sector de la construcción, con 1,38 millones de trabajadores, ha incorporado la previsión social complementaria a los esquemas retributivos de su plantilla. Con el

establecimiento de su plan de pensiones de empleo simplificado de carácter sectorial, el sector está sirviendo de referente para otras industrias. Asimismo, otras actividades económicas podrían estar valorando la creación de planes de pensiones de empleo simplificado de carácter sectorial. La cristalización de estos proyectos sería una excelente noticia.

Por lo que respecta a los autónomos, el mercado ya ha creado una amplia oferta de planes de empleo simplificados para estos colectivos en respuesta a la incorporación de esta figura en la legislación.

El sector asegurador también desea poner las cosas fáciles en este proceso de despliegue de esquemas de ahorro colectivo. Desde UNESPA estamos contribuyendo a difundir la reforma entre los diferentes sectores empresariales, las pymes y los autónomos. Por ejemplo, a través de la edición de una guía donde se explica como implantar sistemas simplificados de ahorro colectivo en una empresa. Este libretto ha sido elaborado en colaboración con una consultora (WTW) y está disponible, de manera gratuita, en nuestra página web.

Desde que empezaron a comercializarse hace casi un año se han creado, al menos, 12 planes de pensiones de empleo simplificados para autónomos, según consta en el registro que figura en la página web de la DGSFP.

Hasta que los trabajadores por cuenta propia y los autónomos cuenten con un sistema de empleo de su sector o empresa al que contribuir, sería positivo establecer un régimen transitorio que les permita realizar aportaciones superiores a sus sistemas de previsión social individual con el compromiso de trasladarlas luego a los sistemas de empleo una vez constituidos.

Además, es necesario que se permita complementar el ahorro a través de los sistemas individuales hasta 5.000 euros al año. Proponemos esta cantidad porque es el límite establecido por las diputaciones forales del País Vasco, donde se mantiene el impulso a la previsión social en todas sus variantes.

Otro aspecto que convendría modificar a corto plazo, si se quiere impulsar la previsión social en el ámbito de las Administraciones Públicas, sería reactivar el plan de pensiones de empleo de la Administración General del Estado, cuyas aportaciones llevan suspendidas desde 2011.

Adicionalmente, consideramos imprescindible mejorar, por un lado, la información sobre la pensión pública esperada a través de cartas informativas para los cotizantes (sobre naranja), y, por otro, impulsar la educación financiera.

#### **10. Ante la próxima implementación de la nueva regulación contable y dado el evidente impacto que tendrá, ¿Cómo se ve desde UNESPA la llegada de esta normativa?**

Es importante reseñar que el sector asegurador español se encuentra en una situación ciertamente excepcional en el entorno europeo dado que ningún otro Estado miembro de la UE, salvo Portugal, ha tomado la decisión de adaptar el plan de contabilidad nacional para alinearlo con la NIIF17. Habida cuenta de la alta dificultad técnica y operativa de la NIIF17, se hace necesario valorar todos los potenciales impactos en el mercado antes de tomar la determinación de modificar el Plan de Contabilidad de Entidades Aseguradoras (PCEA), no sólo por las entidades más pequeñas, para las cuales serían un reto realmente significativo, sino también para los grupos aseguradores españoles que aplican las NIIF en el ámbito consolidado y que deberían enfrentarse, nuevamente, a una costosa adaptación, esta vez, a nivel de cuentas anuales individuales. Esta circunstancia situaría a los operadores españoles en una situación de desventaja con respecto a otros operadores europeos que ya han dado por finalizados sus trabajos para transitar a la NIIF17. Por lo tanto, hay que tener muy en cuenta el balance entre pros y contras a la hora de tomar una decisión al respecto.

#### **11. Como Colegio de Actuarios, no podemos dejar pasar la oportunidad para conocer si existen actuarios en su organización, así como las relaciones que mantienen con los colegios de actuarios que hay en el país.**

En UNESPA, como es lógico, siempre ha habido actuarios. Estos profesionales han aportado su conocimiento para moldear las posturas del sector asegurador en cuestiones técnicas de calado. Adicionalmente, tenemos una relación muy fluida con el Col·legi d'Actuaris de Catalunya así como con el Instituto de Actuarios Españoles. Desarrollamos varios proyectos normativos que les implican, como los cálculos de las indemnizaciones por accidente de tráfico (baremo) o las tablas de mortalidad. Es una relación muy fructífera y profesional.



## Juntos, ¡hagámoslo épico!

Seguros que se adaptan a las necesidades y al estilo de vida de nuestros clientes.

[www.zurich.es](http://www.zurich.es)

Zurich Insurance Europe AG, sucursal en España





# entrevista

## Ramon Gayet

Longevity Pricing Actuary en PartnerRe, Dublín, Irlanda

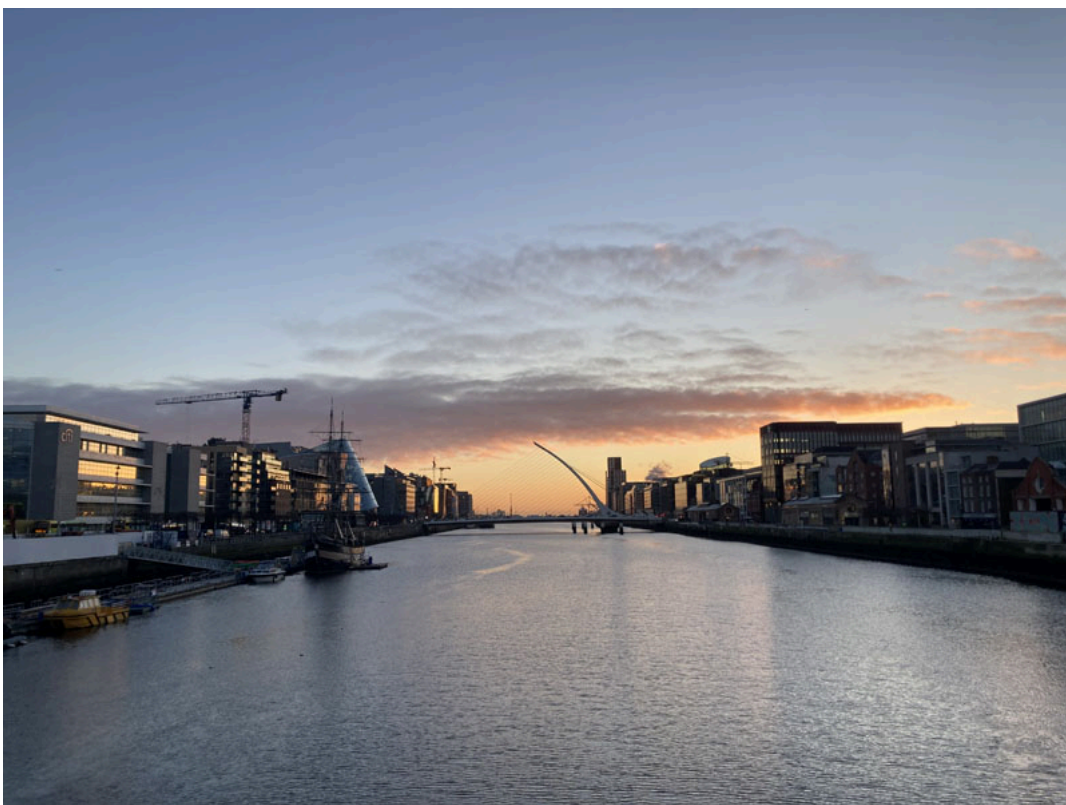
### 1. Cuéntanos un poco sobre tu historia como estudiante y cómo fue el proceso de pasar de trabajar en Barcelona a Dublín como actuario.

Estudí Economía en la Universidad de Barcelona en la que obtuve una mención especial como consecuencia de poseer uno de los mejores expedientes académicos de mi promoción. Durante mi carrera, me interesé especialmente por las asignaturas de corte más cuantitativo.

En el año 2018, y una vez obtenido mi graduado en economía, entré a trabajar en el departamento de Beneficios Sociales de una importante entidad financiera nacional. En esa época decidí compaginar mi trabajo con la realización del Máster en Actariales de la Universidad Barcelona (UB), pues esta formación me atrajo por su sólida base matemática y por la oportunidad que ofrece para profundizar en el uso práctico de la ciencia estadística. Un conocimiento necesario a la hora de proporcionar las bases para entender un sector tan estratégico en nuestra sociedad como es el de los seguros.

Al finalizar el citado Máster, y a pesar de los interesantes retos que me ofrecía mí, por entonces, puesto de trabajo, decidí especializarme técnicamente e interiorizar enfoques de trabajo específicos, por lo que opté por incorporarme a una importante consultora nacional y ocupar un puesto de consultoría actuarial. En esta tuve la oportunidad de aprender de buenos profesionales, así como de desarrollar proyectos para grandes compañías.

Tras casi dos años de experiencia, en 2022 me surgió la posibilidad de trabajar en Dublín. Esta ciudad me ofrecía una gran oportunidad laboral en el sector reasegurador, que siempre me había interesado, además posibilitarme vivir en el extranjero, un hecho que despertaba mi curiosidad.



## **2. ¿Cómo influyó tu formación y experiencia previa en tu decisión de trasladarte a Dublín?**

La formación y la experiencia acumulada en España fueron fundamentales para mi decisión de trasladarme a Dublín. En este sentido, hay que señalar dos aspectos importantes. Por un lado, el académico, pues dada la excelencia del Máster en Actuariales de la UB este me proporcionó las herramientas necesarias en el ámbito técnico y, por otro, el profesional, pues el hecho de trabajar en distintos proyectos para grandes empresas nacionales y multinacionales me permitió el poder desarrollar mis habilidades de análisis, resolución de problemas y comunicación.

El conjunto de todo lo anterior me ayudó a ser más eficaz en mi trabajo, así como me otorgó la confianza para enfrentar los desafíos de vivir y trabajar en un nuevo país.

## **3. ¿Cómo ha sido la transición cultural y laboral al mudarte de Cataluña a Irlanda?**

El proceso de adaptación a Dublín fue difícil al principio. Al fin y al cabo, te enfrentas a un cambio de residencia y de país con todo lo que ello conlleva, desde aspectos domésticos, como una mudanza, hasta laborales, como comenzar en un nuevo puesto de trabajo y a un nuevo idioma, pasando por otros de índole familiar y de amistades, como el integrarte en un entorno sin las redes de contacto que tienes en Cataluña. Ahora que lo recuerdo, consigo entender el por qué en los primeros meses estaba agotado. Sin embargo, con el tiempo, fui adaptándome y disfrutando de la ciudad.

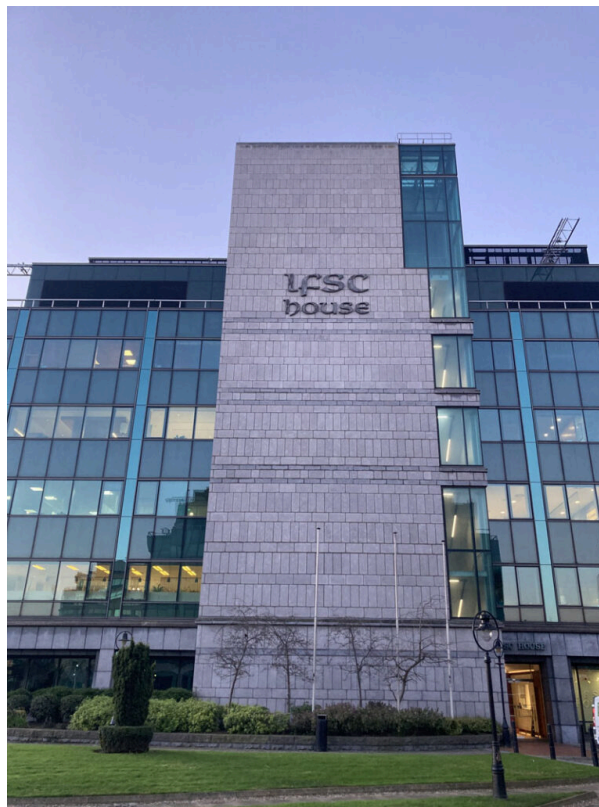
Entre los aspectos positivos de mi cambio de residencia, hay que tener en cuenta que uno de los facilitadores de mi adaptación es la propia Dublín, una ciudad joven e internacional con multitud de profesionales que están en tu misma situación, por lo que nunca te faltan planes de ocio y socialización.

Entre los menos destacables se encuentra el clima, que es extremadamente diferente al del Mediterráneo, especialmente en invierno, porque si bien no es muy frío, sí que es húmedo, lluvioso y se nota la falta de luminosidad comparado con Barcelona. Creo que, aunque de forma inconsciente, esto fue a lo que más me costó acostumbrarme.

## **4. ¿Hay aspectos de la vida en Dublín que encuentres similares o diferentes a tu experiencia en Barcelona?**

Mi rutina laboral es muy parecida a la que tenía en Barcelona pre-pandemia, pues la mayoría de los días trabajo de forma presencial en la zona del IFSC (International Financial Services Centre), un área específica para empresas financieras ubicada en los Docklands de Dublín.

A pesar de ello, es cierto que existen algunas diferencias culturales notables. Por ejemplo, lo primero que puede sorprender son los horarios de las comidas; en Irlanda normalmente se suele almorzar alrededor de las 12h-13h y cenar sobre las 18h o 19h de la tarde. También en lo que respecta a los eventos deportivos y culturales, por ejemplo, a diferencia de España, el fútbol no es el deporte principal y gran parte de las conversaciones y eventos deportivos giran en torno a los juegos gaélicos GAA o el rugby.



**5. ¿Cómo te has adaptado a la cultura laboral y social en Dublín, especialmente considerando tu origen catalán?**

La cultura laboral en Irlanda, por lo general, es muy respetuosa con el trabajador, lo que ha facilitado mi adaptación. En general, destacaría la multiculturalidad que se observa en las grandes multinacionales, incluida la mía. Esto ciertamente enriquece las relaciones personales y profesionales. Asimismo, se nota una elevada transparencia en las relaciones laborales. Por mi propia experiencia puedo señalar que la dirección hace un gran esfuerzo para explicar los objetivos de la compañía y se considera muy positivo que, con independencia de tu posición, propongamos de forma proactiva ajustes y posibles enfoques alternativos.

**6. ¿Has experimentado alguna diferencia notable en la forma en que se abordan los negocios en comparación con España?**

El mercado de riesgo de longevidad en el Reino Unido e Irlanda (con el que he tenido más interacción) se caracteriza por ser muy competitivo y estar bien organizado. Además, cuenta con la participación de consultoras, aseguradoras y reaseguradores en cualquier transacción.

Dado que no ocupo una posición estrictamente comercial, no puedo destacar mayores diferencias en la forma de hacer negocios.

**7. ¿Puedes compartir algunos desafíos que hayas enfrentado durante tu traslado a Dublín y cómo los superaste?**

El mayor desafío fue encontrar vivienda. El mercado inmobiliario en Dublín está muy tensionado y resulta difícil conseguir alojamiento. A modo de ejemplo, en estos dos años, en todo el tiempo que llevo en esta ciudad, he tenido que mudarme más de tres veces. Sin duda, es un tema complicado que requiere atención y en el que tienes que ser muy flexible para superarlo y estabilizar tu vida en la ciudad.

**8. ¿Hay algún logro profesional o personal que destaquen tus años en Dublín?**

En lo personal, me siento muy satisfecho con el grupo de amigos que he encontrado aquí en Dublín. Creo que compartimos muchos intereses y nos brindamos apoyo mutuo. El hecho de estar lejos de casa me ha hecho más generoso en mis relaciones personales y creo que este cambio ha tenido un impacto positivo en mi personalidad. Estoy seguro de que estas amistades serán duraderas.

En lo profesional, destacaría el liderazgo en proyectos de fijación de precios de swaps de longevidad para importantes clientes, algunos de los cuales forman parte de las principales instituciones financieras a nivel mundial.

Por lo tanto, he de señalar que me siento privilegiado por tener la oportunidad de liderar este tipo de proyectos y vivirlos desde adentro. Así pues, en líneas generales, me siento muy satisfecho con el desarrollo de mi carrera y con el aprendizaje que estoy adquiriendo.

### **9. Describe brevemente tu papel actual como actuario en Dublín y cómo difiere de tus roles anteriores.**

En la actualidad ocupo el cargo de actuario de valoración de vida - longevidad en PartnerRe. Este rol es altamente técnico y está sumamente considerado en la compañía, ya que se enfoca en valorar, entre otros, rentas de supervivencia. El enfoque técnico utilizado en el proceso de valoración de estas obligaciones es muy sofisticado y segmentado y, desde mi perspectiva, es más avanzado que el que he podido observar en mi experiencia particular en España.

Así pues, nuestro equipo asume una gran responsabilidad. En este sentido, hay que señalar que nuestras valoraciones sirven de base para grandes transacciones. Por lo tanto, los proyectos en los que participo requieren un alto nivel de detalle, rigurosidad y compromiso profesional. Sin lugar a duda, este nivel de especialización es mucho mayor que en mis experiencias laborales anteriores.



### **10. ¿Hay aspectos específicos de la industria en Irlanda que encuentres distintivos?**

Irlanda tiene una destacada presencia de empresas aseguradoras y reaseguradoras, lo que la sitúa como uno de los países con mayor densidad de actuarios por población, según la IAA. Este desarrollo del sector se debe a diversos factores:

- La presencia de zonas específicas dedicadas a los servicios financieros internacionales, como el International Financial Services Centre. Este proyecto se inició en los años 80 para promover la instalación de empresas financieras en Dublín.
- Un entorno regulatorio favorable: Irlanda ofrece un marco regulatorio y fiscal favorable para las empresas, con un impuesto de sociedades general del 12.5%.
- Ubicación estratégica: El país se encuentra en una posición estratégica en Europa, con sólidas relaciones comerciales con el Reino Unido y en Estados Unidos, siendo de habla inglesa y con acceso al mercado único europeo.

En mi opinión, estos son los tres factores, a falta de otros socioculturales y políticos, que están contribuyendo a que el sector asegurador de Dublín se encuentra altamente enfocado hacia los mercados globales y que, por lo tanto, haya de ofrecer dinamismo, lo que significa la existencia de una amplia variedad de oportunidades para los actuarios



que trabajan en la industria.

**11. Al llegar a Dublín, ¿fue necesario acreditar tu colegiación previa de tu lugar de origen? ¿Qué importancia tiene en estos países la acreditación como Actuario Cualificado?**

Para formar parte de la Society of Actuaries in Ireland (SAI), y gracias al acuerdo de reconocimiento mutuo entre países de la UE, resulta necesario ser miembro pleno calificado en tu colegio de origen. En este sentido, hay que resaltar que en Irlanda existe una diferencia más marcada que en España entre los tipos de actuarios existentes (estudiantes, asociados o miembros plenos). Esto supone que la categoría profesional es muy importante, ya que las exigencias del colegio (requisitos de CPD y responsabilidades legales, e incluso la categoría laboral) están estrechamente vinculadas a tu estatus profesional.

Por lo tanto, es fundamental tener el estatus de full member en tu país de origen para poder iniciar el proceso de colegiación y ejercer en Irlanda. En este sentido, el CAC ha sido de gran ayuda para mí.

**12. ¿Existen diferencias notables entre el mercado actuarial en España e Irlanda en términos de enfoque y oportunidades?**

Considero que la profesión actuarial está altamente demandada tanto en España como en Irlanda. Si bien es cierto que muchas empresas aseguradoras, reaseguradoras y consultoras en Irlanda están muy orientadas a la prestación de servicios a los mercados internacionales, siendo esta la principal diferencia entre las oportunidades observadas entre España e Irlanda.

**13. ¿Cómo crees que tu formación previa en Barcelona te ha preparado para enfrentar estos desafíos?**

Sin duda, esta pregunta es sencilla de responder, pues creo que tanto mi formación en Economía como en Actariales ha sido clave para mi desarrollo profesional. Además, tengo conocimiento de que el Máster en CAF de la UB está realizando un esfuerzo considerable para facilitar la proyección internacional de los actuarios que se forman allí (actualmente está reconocido como centro UCAP-AC por la SOA). En mi opinión, considero que este enfoque para buscar que los actuarios formados en la UB sean reconocidos por los colegios actuariales más relevantes del mundo es clave y debe seguir fomentándose.



**14. Para aquellos que se planteen una carrera como actuario en Dublín o cualquier otro destino diferente a España, ¿qué consejos les darías?**



Durante el periodo de estudio, sin duda recomendaría enfocarse en comprender los fundamentos técnicos de nuestra profesión, así como familiarizarse con las herramientas necesarias para su aplicación (lenguajes de programación, Excel, etc.).

En la etapa laboral, es importante identificar oportunidades y puestos que puedan ayudarte a proyectarte internacionalmente. En particular, creo que tanto la consultoría como las grandes empresas multinacionales son una buena plataforma para ello.

**15. ¿Hay habilidades o aspectos culturales específicos que consideras importantes para tener éxito como actuario en Dublín?**

En general, considero que los aspectos necesarios son similares a los requeridos en España. En concreto, creo que la actitud y contar con una sólida base técnica son fundamentales para desarrollar una carrera actuarial exitosa.

**16. ¿Cómo gestionas tu formación continua y desarrollo profesional estando en Dublín?**

En Irlanda, según tu categoría profesional y responsabilidades, es necesario acreditar horas de CPD (para mí, veinte al año, de las cual al menos dos deben ser de profesional –skills-). En mi caso, he conseguido acreditar estas horas mediante formaciones internas de la compañía, formaciones presenciales del colegio de actuarios (tanto CAC como SAI), así como horas de formación en línea en plataformas como Actuvew.

**17. ¿Has notado diferencias en las oportunidades de desarrollo profesional entre Barcelona y Dublín? En caso afirmativo, nos las puedes describir.**

En mi experiencia, siempre he percibido oportunidades de desarrollo tanto en Barcelona, u otras ciudades españolas, como en Dublín. Si bien es cierto que observo que en Irlanda, cuyos actuarios siguen la acreditación de IFOA, las empresas brindan un apoyo específico a los jóvenes actuarios en formación, ofreciendo períodos de estudio y financiación de los exámenes profesionales.

Esta forma de afrontar la formación actuarial, combinada con la experiencia profesional, creo que es muy distintiva de este sistema y sin duda favorable.

🔙 Volver al sumario



**PENSIIUM**

Innovación financiera al servicio de los mayores dependientes y sus familias

- Solución única en el mercado que permite a las personas mayores poder financiar los cuidados en residencia o en su domicilio, rentabilizando la vivienda en propiedad
- A través del anticipo del alquiler, Pensium garantiza aportaciones mensuales para pagar los cuidados asistenciales, conservando la propiedad del inmueble y sin perder los ahorros

**Atención telefónica personalizada**  
**93 880 64 80**

**PENSIIUM**  
www.pensium.es

# formación

## Actividades en materia de formación del año 2023

En 2023 el CAC organizó 33 actividades de formación (cursos, jornadas y webinars) de materias variadas, en las que han participado 2.259 personas, con un total de 5.107 horas de formación impartidas.

### 1. CURSO ONLINE - PROGRAMACIÓN PYTHON POR ACTUARIOS

📅 16, 17, 18, 19, 23, 24, 25, 26, 30, 31 DE ENERO Y 1, 2 DE MARZO DE 2023

HEBER TRUJILLO (GLOVO)

Los conocimientos de programación son una de las capacidades más solicitadas en los actuarios y profesionales de data science en este momento, ya que permiten elaborar escenarios y análisis cada vez más complejos, a la vez que ayudan a automatizar procesos clave dentro de la gestión de las empresas.

El lenguaje de programación Python, de acuerdo con el "Developer Survey 2019", es uno de los lenguajes de programación con gran crecimiento entre actuarios y profesionales de data science en los últimos años, debido principalmente a su enorme flexibilidad para desarrollar de forma eficiente diferentes tareas: análisis estadísticos y actuariales, desarrollos de modelos de inteligencia artificial, gestión de bases de datos y desarrollos web, entre otros.

Asistentes: 21

### 2. WEBINAR - ESCENARIO PREVISIBLE DE TIPOS DE INTERÉS Y SUS EFECTOS SOBRE LA VALORACIÓN DE LOS ACTIVOS FINANCIEROS

📅 25 DE ENERO DE 2023

JAUME PUIG (GVC GAESCO)

Jaume Puig comentó que en 2022 los tipos de interés experimentaron una subida notable en todo el mundo. Que esta subida de tipos representa una cierta vuelta a la normalidad, con unos tipos de interés más razonables que los existentes hasta ahora, que llegaron a ser negativos.

La subida de tipos de interés ha impactado negativamente en el valor de la renta fija, especialmente en aquellas con plazos más largos. Sin embargo, comentó, los efectos sobre los mercados de renta variable (bolsas) fueron más limitados, con beneficios empresariales en máximos y sin dificultades para la financiación de las empresas.



En cuanto a la inflación, comentó que ha continuado aumentado en 2022. Entre las causas citó la reactivación de los mercados postcovid, el aumento de inventarios por parte de las empresas, la escasez de personal especializado, la reactivación del turismo y el aumento de la masa monetaria, principalmente.

También, comentó que, la inflación irá remitiendo en los próximos meses, debido a varios factores: descenso de los precios de las materias primas, la normalización de los inventarios, subidas de los tipos de interés, que afectarán al consumo y la compra de viviendas, entre otros.

Se espera que los niveles de inflación hayan alcanzado el máximo en 2022, que los tipos de interés alcancen el máximo durante 2023 y que las bolsas tengan un buen comportamiento en 2023.

Asistentes: 100

### 3. WEBINAR - NUEVAS HABILIDADES QUE LOS ACTUARIOS DEBEMOS ASUMIR

📅 16 DE FEBRERO DE 2023

ALEIX FERRANDO (TRIPLE A)

Aleix Ferrando comentó que el sector financiero y el asegurador, ámbito en el que principalmente se desarrolla la actividad de los actuarios, están a las puertas de un nuevo paradigma, muy condicionado por el peso de la digitalización y de las nuevas tecnologías, que afecta de lleno la profesión actuarial.

Las compañías necesitan perfiles profesionales para sus equipos técnicos cada vez más específicos. Los actuarios deberemos adaptarnos porque, si no lo hacemos, otros perfiles profesionales (matemáticos, físicos, analistas de datos, etc.) ocuparán nuestro espacio.

En el webinar identificaremos las nuevas habilidades que más valoran compañías de los países más avanzados de Europa en materia actuarial y por qué las buscan.

Por supuesto, cada departamento de una compañía aseguradora tiene necesidades propias. Sin embargo, podríamos agruparlas en tres grandes funciones transversales:



- **Programación:** ¿Por qué es importante que los actuarios sepamos programar y qué lenguajes deberíamos conocer?
- **Metodologías:** Conceptos metodológicos que debemos dominar.
- **Emprendimiento:** Todo el mundo habla de la necesidad de extender el emprendimiento a todo el ámbito laboral. Pero ¿en qué consiste exactamente el emprendimiento para un actuario? ¿Cómo concretarlo en acciones específicas?

Si dominamos estos conceptos, nuestras posibilidades de desarrollo profesional, tanto aquí como en el extranjero, se multiplicarán con total seguridad.

En la conferencia también conoceremos qué herramientas tenemos a nuestro alcance para formarnos en estas materias.

Asistentes: 100

## 4. JORNADA - NOVEDADES EN EL SEGURO DE AUTOMÓVILES: BASES TÉCNICAS ACTUARIALES DEL BAREMO

📅 21 DE FEBRERO DE 2023

OLGA TORRENTE (GABINETE TORRENTE), MANUEL MASCARAQUE (UNESPA) Y JOSÉ JAVIER CARREÑO (ZURICH)

En la Jornada se analizaron con detalle cuestiones que afectan al seguro de automóviles.

La sra. Olga Torrente, actuaria, miembro del Grupo de Trabajo de Baremo de Autos del IAE, nos habló de los principales cambios en las bases técnicas actuariales del Baremo de Autos introducidas por la Orden EDT/949/2022 y sus efectos sobre las indemnizaciones por siniestros de daños personales.

El sr. Manuel Mascaraque, Director del Área de Seguros de UNESPA, nos habló de los cambios fundamentales de la nueva LRCVSCVM y de sus efectos en el seguro de automóviles en nuestro país.

Por último, el sr. José Javier Carreño, Director de Claims Excellence, de Zurich Seguros, nos habló de los principales efectos que la nueva LRCVSCVM y el nuevo Baremo sobre la gestión de los siniestros del seguro de automóviles, la rentabilidad del ramo y las medidas a adoptar.

Asistentes: 43

## 5. CURSO ONLINE - GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS (ALM) EN ENTIDADES ASEGURADORAS

📅 22 Y 23 DE FEBRERO DE 2023

RAFAEL GARCÍA, JORDI PAYÉS Y ENRIQUE ABUÍN (SERFIEX)

Debido al entorno de tipos de interés bajos en el que nos hemos establecido y que ya es una realidad constante y no eventual, una de las principales preocupaciones de las compañías de seguros es realizar una gestión ALM adecuada que permita minimizar el impacto en el cálculo de la provisión matemática bajo criterios contables y en el descuento de los flujos de pasivos BEL, que afectan al importe del excedente financiero bajo Solvencia II (Volatility Adjustment y Matching Adjustment), además de las implicaciones derivadas de la puesta en marcha de la norma contable IFRS 17.

El objetivo del curso fue ofrecer a sus asistentes una visión general a través de ejemplos prácticos de la gestión ALM óptima en las entidades aseguradoras, desde el punto de vista del departamento de Inversiones y del departamento Actuarial.

Asistentes: 42

## 6. CURSO ONLINE - VALORACIÓN ACTUARIAL DE LOS PERJUICIOS PATRIMONIALES: LUCRO CESANTE Y DAÑO EMERGENTE

📅 27 Y 28 DE FEBRERO Y 1 DE MARZO DE 2023

OLGA TORRENTE (GABINETE TORRENTE) E ISABEL RINCÓN (RINCÓN ACTUARIOS)

Este curso se centró en los perjuicios patrimoniales derivados de la muerte y de las secuelas: el lucro cesante o pérdida neta de ingresos y el daño emergente o incremento de gastos futuros. La metodología del cálculo de las indemnizaciones es una metodología de valoración actuarial de vida. El modelo de cálculo se establece como una diferencia de valores actuales actuariales de rentas: valor actual actuarial de la proyección de pérdidas de ingresos económicos del perjudicado o lesionado, o del coste del servicio en caso de necesidad de ayuda de tercera persona, menos valor actual actuarial de la proyección de las compensaciones en forma de pensiones o prestaciones públicas a las que tenga derecho el perjudicado o lesionado como consecuencia del accidente.

Asistentes: 8

## 7. JORNADA - LOS RETOS DE LA INDUSTRIA ASEGURADORA FRENTE A LA REFORMA DEL SEGUNDO PILAR DE LA PREVISIÓN

📅 02 DE MARZO DE 2023

JOAN ANTONI FERNANDEZ (MÚTUA DELS ENGINYERS), ISAAC GIMENEZ (CAIXA ENGINYERS VIDA Y PENSIONES), ASSUMPTA SENTIAS (VIDACAIXA) Y CARLES SOLDEVILA (BANSABADELL VIDA Y PENSIONES)



En la Jornada se comentó que el 30 de junio de 2022 se aprobó la Ley 12/2022 de Regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo. La nueva Ley, pendiente de desarrollo reglamentario, introdujo importantes novedades en el desarrollo de la previsión social en el ámbito de las empresas: los nuevos fondos públicos de empleo, la nueva comisión de promoción y seguimiento, la nueva comisión de control especial, los planes de pensiones de empleo simplificados, la plataforma digital única o los cambios en la fiscalidad del ahorro para la jubilación, entre otros.



El nuevo marco normativo exige a las entidades aseguradoras, gestoras de planes de pensiones y mutualidades de previsión social el lanzamiento de nuevos productos, la adaptación de los sistemas tecnológicos y, en especial, la redefinición de su estrategia de negocio y de servicios de ahorro para la jubilación.

Conclusiones de la Jornada:

- La nueva normativa, aunque todavía con inconcreciones, supone un paso adelante en la previsión social complementaria, que las entidades deben aprovechar.
- Las pequeñas y medianas empresas están muy necesitadas de información y las entidades y los mediadores deben aportarla.
- Falta “educación financiera” de forma que las personas sean más conscientes de sus ingresos y gastos después de la jubilación y de la necesidad de la previsión social complementaria.
- La previsión social colectiva y la individual son complementarias, y la eventual potenciación de la primera no debería ir en perjuicio de la segunda.
- La nueva legislación abre una ventana de oportunidad para los trabajadores “autónomos” que las entidades deben aprovechar.
- Se ven oportunidades en mutuas y mutualidades que ofrecen servicios a colegios profesionales, a través de coberturas alternativas al RETA.
- Faltan ventajas fiscales que incentiven a las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, a negociar acuerdos en materia de previsión social complementaria con sus trabajadores.
- Por lo que respecta a las comisiones máximas de los fondos de pensiones públicos (0,30% gestión y 0,10% de depósito) se valoran como bajas. Según los ponentes, sólo las grandes gestoras con infraestructuras ya creadas pueden tener capacidad para entrar en ese negocio.
- En el ámbito de la previsión social debería haber más incentivos para las coberturas de dependencia, sector en el que se prevé un gran futuro, debido al envejecimiento de la población.
- El actual entorno de subida de tipos de interés también pone el foco en los planes de previsión social empresarial, que, a diferencia de los planes de pensiones, pueden ofrecer rentabilidades aseguradas.

En conclusión, la opinión de los expertos participantes en la mesa redonda es que hay mucho camino por recorrer en materia de previsión social colectiva. Hay que trabajar con los instrumentos que tenemos en cada momento y realizar una gran labor de información a empresas y trabajadores, en un sector que sin duda deberá tener un gran desarrollo, dadas las características demográficas de nuestro país, aunque para eso sería muy necesario contar con una fiscalidad más favorable.

Asistentes: 51

## 8. CURSO ONLINE - PROGRAMACIÓN R BÁSICO: APRENDE A PROGRAMAR CON R DESDE CERO

📅 14, 15, 21 Y 22 DE MARZO DE 2023

FRANCESC VALLVÉ

Los conocimientos de programación en las compañías de seguros son cada vez más necesarios, puesto que permiten aumentar la eficiencia y permiten el análisis de los datos en un entorno de producción.

La realización de cálculos y tratamiento de datos se realizan en todos los ámbitos de las compañías aseguradoras: pricing, provisiones técnicas, solvencia II, IFRS17, modelos predictivos, valoraciones de activos, etc.

El objetivo principal del curso fue ofrecer los conocimientos y conceptos básicos para empezar a programar y entender cómo funciona un lenguaje de programación: creación y desarrollo del código, proceso de ejecución, mantenimiento, etc. Con este curso el alumno ha podido empezar a programar y seguir perfeccionando sus conocimientos con una sólida base.

## 9. WEBINAR - EXPERIENCIAS EN SEGUROS PARA EL SEGMENTO SÉNIOR

📅 23 DE MARZO DE 2023

JUAN CARLOS IBARRA Y LILIANA RODRIGUES (RGA RE)



Se abrió la conferencia dando algunas cifras de este segmento, que en España supone el 20% de la población, unos 9,5 millones de personas son mayores de 65 años, siendo uno de los países más envejecidos del mundo.

Se estima que en 2050 la población española de más de 65 años será de cerca de 16 millones de personas.

La esperanza de vida de la población española es la mayor entre los países de Europa. Un hombre español de 65 años tiene una esperanza de vida de 85 años y una mujer española de 65 años tiene una esperanza de vida de 88 años, la más alta de Europa.

Este fenómeno, que conlleva una elevada presión sobre el sistema de pensiones, salud y dependencia de nuestro país, presenta un mercado potencial enorme para seguros y servicios dirigidos a este gran mercado.

También se presentaron los resultados de una encuesta realizada por parte de RGA sobre personas del llamado "Segmento Senior". De ésta se desprende que los aspectos más valorados fueron aquellos relacionados con el cuidado de la salud, la necesidad de disponer de recursos económicos y los servicios relacionados con mejoras en la calidad de vida. Mostraron un elevado interés por determinados servicios relacionados con las necesidades propias de las personas mayores.

Se presentaron diversas experiencias internacionales de seguros para el Segmento Senior como seguros que dan cobertura a determinadas enfermedades propias de la vejez (cáncer, ictus, enfermedades cardiovasculares, demencia, etc.), con prestaciones económicas y prestación de servicios especializados, y seguros que aportan servicios relacionados con la atención médica, la medicina preventiva y las ayudas para mejorar la calidad de vida de los seniors.

En el caso de España, comentaron que es un mercado con gran potencial de desarrollo. En su opinión, se trata de un colectivo muy amplio, heterogéneo y con algunos factores comunes.

## 10. JORNADA - TABLAS BIOMÉTRICAS: SUFICIENCIA DE DATOS, GOBIERNO Y MONITORIZACIÓN DE HIPÓTESIS

📅 29 DE MARZO DE 2023

IGNACIO BLASCO (AFI)

Se cumplieron recientemente dos años de la publicación de la Resolución de 17 de diciembre de 2020 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, que sentó las bases para sentar un nuevo marco normativo biométrico. A lo largo de este tiempo, las entidades han interiorizado la necesidad de implementar el proceso biométrico y de dotarse del marco necesario para monitorizar los riesgos vinculados de mortalidad y longevidad.

Calidad del dato, gobierno del proceso, estadísticas biométricas y experiencia propia (este último aspecto, opcional) han sido los cuatro pilares en los que se ha basado el entendimiento de estos riesgos para las compañías de seguros. Ante posibles novedades reguladoras que pudieran existir próximamente en estos ámbitos, esta sesión expuso aquellos casos de uso que las compañías se han encontrado o pudieran encontrar, aportando un enfoque eminentemente práctico.

En definitiva, el objetivo de esta sesión fue llevar de la teoría reguladora a la práctica del día a día de una compañía, aportando soluciones concretas en el ámbito de la detección de la insuficiencia de datos biométricos, la definición de un correcto gobierno biométrico o la definición de indicadores para la monitorización de hipótesis.

Asistentes: 113

## 11. CURSO ONLINE - APLICACIONES PRÁCTICAS DE LA NIIF 17

📅 17, 18, 19, 24, 25 Y 26 DE ABRIL DE 2023

MIGUEL ANGEL MERINO Y FERNANDO MUÑOZ (MAZARS), JUAN MARÍN (WTW) Y GUIDO CHEMAYA (MANAGEMENT SOLUTIONS)

El curso abordó los aspectos fundamentales de los nuevos estándares contables NIIF 17 para la valoración de los contratos de seguros, que fueron publicados en mayo de 2017 y que ya han entrado en vigor en 2023 para determinadas entidades, y que tienen impactos importantes en distintos ámbitos, como los Datos, la Tecnología, el Negocio y Gobierno y Procesos.

En el curso se trataron:

- Los fundamentos de los nuevos estándares NIIF 17.
- Las principales novedades derivadas de NIIF 17.
- Las metodologías para la valoración de contratos.
- Ejemplos prácticos de valoración de distintos productos.

Asistentes: 17

## 12. JORNADA - MÉTODOS DE CREDIBILIDAD: NUEVOS SISTEMAS PARA EL PRICING EN

📅 20 DE ABRIL DE 2023

JOSÉ SILVEIRO (MILLIMAN) Y RAMON MASACHS, JOSE CASTELO MARIN Y CHRISTOPHER RIVAS REYES (AKUR8)

El mercado asegurador europeo está sometido a un alto grado de competencia, no sólo relacionado con el precio sino también con la oferta, la experiencia del cliente y la capacidad de las entidades aseguradoras para atraer, motivar y retener a los asegurados.

Las cuestiones del negocio siguen siendo las fundamentales. Sin embargo, las compañías de seguros deben ser cada vez más precisas en la determinación de la prima adecuada (pricing) para cada cliente, más ágiles en el seguimiento y toma de decisiones y más flexibles, en un contexto social, legal y comercial que cambia rápidamente.

Las mejoras en el poder computacional y de almacenamiento de datos han contribuido a la explosión de nuevas técnicas de ciencia de datos en el campo de los seguros. Por otra parte, durante los últimos 5 años, las compañías han desarrollado un enfoque más maduro para utilizar estas nuevas metodologías. Ya no se trata de GLM versus aprendizaje automático, sino de cómo las dos metodologías se pueden complementar entre sí.

La mejor práctica actual en fijación de precios se centra en mantener la interpretabilidad de los GLM y mejorar la automatización (y precisión) del proceso mediante la combinación de técnicas de ciencia de datos.

El objetivo de esta Jornada fue exponer la situación actual del mercado en relación con el uso de las herramientas de pricing y compartir algunos casos prácticos.

Asistentes: 71

### 13. WEBINAR - LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL: UNA APUESTA COMPLEJA PERO NECESARIA

📅 27 DE ABRIL DE 2023

DAVID GABARRÓ (ALTER MUTUA)

David Gabarró presentó la experiencia de Alter Mutua, exponiendo que la transformación digital es uno de los grandes retos que debe estar presente en la hoja de ruta de las entidades aseguradoras, que deben adaptarse a un cliente cada vez más “digital” que quiere relacionarse con su entidad de una manera rápida, sencilla, 24 horas/365 días, y mediante multitud de canales.

La transformación digital tiene un abordaje complejo, tanto por la dificultad técnica como por la incidencia en el ADN y el modelo de negocio de la entidad, que requiere una visión transversal de la compañía, y cada entidad debe apostar por la mejor forma de afrontar este reto, valorando las ventajas y los riesgos que supone cada decisión.

Después de poner en marcha un Plan Estratégico en 2018 que ponía al mutualista (cliente) en el centro, Alter Mutua ha apostado por la transformación digital a través de las personas de la entidad, la innovación, el liderazgo y el cambio cultural. Con el objetivo principal de mejorar la Experiencia del Mutualista, se centra en presentar su oferta con un lenguaje sencillo, facilitar una experiencia de compra ágil y rápida, y mostrar al mutualista el valor de lo adquirido, utilizando un nuevo y objetivo medidor de valor, llamado “Nivel de Cobertura”.

Como demostración final, Gabarró mostró un ejemplo de contratación 100% online de un seguro de vida, realizando la verificación de la identidad mediante un sistema de videoconferencia, que utiliza inteligencia artificial, y el uso de la firma electrónica avanzada. Una contratación sin contacto físico mutualista-entidad, con sencillez y las máximas garantías legales.

Asistentes: 87



## 14. JORNADA - LA GESTIÓN DEL RIESGO DEL CAMBIO CLIMÁTICO. CRITERIOS PARA LA VALORACIÓN DEL INFORME ORSA

📅 04 DE MAYO DE 2023

SERGIO SIMÓN, JORGE GONZÁLEZ (DELOITTE), GT SOSTENIBILIDAD Y CAMBIO CLIMÁTICO DEL CAC Y JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ DE PINTO (DGSFP)

La inclusión de los riesgos de cambio climático en la ORSA representa un reto para el sector asegurador, en la medida en que las regulaciones pueden resultar algo ambiguas, o que pueden generar dudas a la hora de llevar a cabo su cumplimiento.

En la Jornada se ofreció una visión general de la situación actual, así como una revisión de los contenidos que deberían ser tenidos en cuenta en el próximo ORSA, es decir el referido al año 2022 y que deberá presentarse este año 2023.

En la Jornada, además, se abordó detalladamente los temas más relevantes de los riesgos de cambio climático al realizar la ORSA, como:

- La evaluación de la materialidad o no de los riesgos climáticos en la ORSA, así como la realización de los escenarios donde se valora que la temperatura se mantenga por debajo de los 2°C, preferiblemente el 1,5°C, o supere los 2°C.
- Los diferentes plazos para los riesgos en la medida en que los riesgos de cambio climático exceden a los que habitualmente son utilizados en la ORSA.
- Los apartados del ORSA en los que deberían tenerse en cuenta estos riesgos como, por ejemplo, el resumen ejecutivo, la introducción, la visión estratégica, etc.
- Para aquellos casos en los que los riesgos fueran materiales, se abordará el tratamiento tanto de los riesgos físicos (como el riesgo de suscripción o el riesgo de mercado) como de los riesgos de transición (riesgo de mercado, riesgo de crédito, etc.).

También se presentó la actualización de la Guía sobre la elaboración del ORSA, realizada por el Grupo de Trabajo de Sostenibilidad del Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC).

Asistentes: 123



## 15. CURSO ONLINE - LA SOSTENIBILIDAD EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

📅 10, 11, 18 Y 24 DE MAYO Y 01 DE JUNIO DE 2023

MIKEL CAMPO (DELOITTE), IGNACIO ESTIRADO (KPMG), JUDITH PUJOL Y VICTORIA ALEMANY (EY), RAFAEL GARCÍA (SERFIEX) Y ANA ÁLVAREZ, MARÍA MEZA, ANNA LABAYEN Y SANTIAGO ROMERA (AREA XXI)

En el curso se abordaron las obligaciones para las entidades aseguradoras derivadas de la normativa sobre sostenibilidad.

Nuestro sistema económico, definitivamente, está realizando un viraje hacia la sostenibilidad. Las organizaciones internacionales, nacionales, así como los sectores económicos y la sociedad en general cambian rápidamente. Prueba de ello, por ejemplo, es la variada normativa legal que ya existe al respecto y la que seguirá apareciendo en el futuro. Un cambio que plantea al sector asegurador no sólo el reto de adaptarse a él, sino que le ofrece abrir el camino a nuevas oportunidades y estrategias.

El curso ofreció una visión de los efectos más relevantes que el cambio hacia la sostenibilidad conllevan al sector; desde los más inmediatos cómo son las nuevas normativas en temas de gobernanza y gestión de riesgos, así como de información a los clientes o la gestión de las inversiones, como los más profundos asociados a los cambios generalizados del sistema económico que ofrecerá, sin duda, nuevos retos y oportunidades.

Durante el curso se revisaron también los aspectos fundamentales a considerar en el diseño del Plan Director para el Control de Riesgos ESG en una entidad aseguradora.

Asistentes: 29

## 16. WEBINAR - COVID PERSISTENTE: POSIBLES EFECTOS A MEDIO Y LARGO PLAZO SOBRE LA MORTALIDAD Y LA MORBILIDAD

📅 17 DE MAYO DE 2023

ALBERTO ZAZO (SCOR)



El sr. Zazo comentó que la pandemia COVID 19, que se inició en 2020, ha dejado una importante huella, con más de 7 millones de muertes en todo el mundo.

En el caso de España, se estima que el COVID 19 ha causado la muerte directa de unas 121.000 personas. Destacó la importante labor de vacunación en nuestro país, con 106 millones de dosis administradas y cerca de 41 millones de personas vacunadas con la dosis completa, lo que ha contenido la mortalidad de forma muy notable.

También comentó que la esperanza de vida de la población española, una de las más altas del mundo, se estima que en 2040 será de 86 años.

Por su parte, también apuntó que el COVID 19 ha tenido un efecto importante en la mortalidad, especialmente en las edades avanzadas. En el caso de España, la esperanza de vida en personas a partir de 80 años se redujo en 6 años en varones y 4 años en mujeres.

Entre los factores que tuvieron un mayor impacto en la MORTALIDAD hizo especial énfasis en los 5 siguientes:

- Efectos secundarios del COVID 19: fatiga crónica, daño pulmonar, daño cardíaco, daño neurológico, COVID persistente, etc.
- Retrasos en diagnósticos y tratamientos. El COVID 19 paralizó la actividad de los hospitales, lo que ha repercutido en el retraso de diagnósticos de enfermedades graves (cáncer principalmente), que ahora se están detectando en fases más avanzadas y con peor pronóstico.
- Problemas psicológicos. Debido al aislamiento prolongado por la pandemia se observa un importante aumento de las enfermedades mentales (ansiedad, depresión, etc.) y de los suicidios, especialmente en la población más joven.
- Alteraciones del comportamiento individual: trastornos en alimentación, mayor sedentarismo, aumento de las relaciones a través de las redes sociales en detrimento de las relaciones personales, etc. Se estima que algunos de estos comportamientos permanecerán en el futuro, lo que sin duda tendrá repercusiones en la salud de las personas.
- Factores económicos. La pandemia COVID 19 ha aumentado el desempleo y la pobreza en todo el mundo, lo que ha aumentado la mortalidad. Comentó que existe una relación directa entre la pobreza y la mortalidad.

También la pandemia ha tenido un importante efecto sobre la MORBILIDAD (la probabilidad de enfermar), destacando sobre todo los efectos sobre la salud mental de las personas (síndrome burnout, ansiedad, depresión, insomnio, etc.) afectando sobre todo a mujeres, niños y personas con problemas de adicciones.

Por último, comentó que los efectos a medio y largo plazo del COVID 19 son todavía muy inciertos y que también existen riesgos derivados de las posibles mutaciones de los virus.

En la parte positiva, destacó en importantísimo avance médico en materia de vacunas y antivirales, que probablemente tendrá aplicaciones a otras enfermedades en el futuro.

Asistentes: 87

## 17. CURSO ONLINE - GESTIÓN DE RIESGOS EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

📅 6, 7, 13, 14 Y 20 DE JUNIO DE 2023

MARÍA JESÚS ROMERO (ZURICH), DAVID GUITART (BDO), GABRIEL TEPSICH (ZURICH) Y EMILIO VICENTE (MGS)

En este curso online, se proporcionaron a los profesionales, actuarios y no actuarios, los medios necesarios para facilitar la adaptación de sus capacidades profesionales a este marco regulador, en las mejores condiciones posibles, que les permita obtener del mercado un alto reconocimiento profesional.

Se comentaron los efectos que sobre la función de gestión de riesgos ha supuesto la nueva área de riesgo de impuestos diferidos, así como los nuevos requerimientos derivados de la actualización de las tablas biométricas.

Y se analizó cómo se está abordando la gestión de riesgos en el mercado asegurador local, incluyendo procedimientos metodológicos, procedimientos de identificación y de gestión de riesgos, implementación de sistemas de gestión de riesgos, el proceso ORSA, así como el procedimiento de asesoramiento al órgano de administración por parte de la Función de Gestión de Riesgos.

Asistentes: 13

## 18. WEBINAR - ¿CÓMO DISEÑAR UN SISTEMA DE MACHINE LEARNING?

📅 29 DE JUNIO DE 2023

HEBER TRUJILLO Y JUAN JOSÉ NIETO (GLOVO)



Machine Learning (o aprendizaje automático) es una rama de la Inteligencia Artificial que permite que las máquinas tomen decisiones “racionales” en base a datos y a patrones de comportamiento previos. Estas técnicas son cada vez más utilizadas en todo tipo de entidades.

En el caso de las entidades aseguradoras se están encontrando muchas utilidades para predecir el comportamiento de los clientes (predisposición de compra, predisposición de abandono de la entidad, etc.), para la predicción del fraude en caso de siniestros, para la estimación de las tarifas (pricing) y para la determinación de las provisiones técnicas (reserving), entre otras muchas.

El sr. Trujillo y sr. Nieto comentaron que el Machine Learning se ha consolidado como una herramienta indispensable para las empresas que deseen extraer información de valor de un gran conjunto de datos, entre ellas las entidades aseguradoras.

Explicaron que, sin embargo, pocas entidades tienen procesos de implementación automáticos de sistemas de Machine Learning y de las infraestructuras adecuadas, lo que dificulta la obtención de resultados.

En primer lugar, comentaron, es necesario tener muy claro los “objetivos” que se quieren obtener en términos de negocio.

En segundo lugar, es necesario disponer de una “ingeniería de datos” adecuada, incluyendo la recolección de los datos, el almacenamiento y el acceso a estos datos.

En cuanto a los “datos”, comentaron la importancia de seleccionar una muestra de datos representativa, analizar su comportamiento para inferir el comportamiento en colectivos mayores, lo que es de gran utilidad en términos de negocio. Por eso se utilizan técnicas probabilísticas y otras técnicas no probabilísticas.

Comentaron la importancia de la “ingeniería de datos” que, a través de los algoritmos adecuados, permite convertir “datos” sin valor previo en “información” muy valiosa para las entidades. Finalmente, comentaron que antes de explotar una plataforma de Machine Learning es necesario experimentar con ella para ver sus defectos y utilidades.

Asistentes: 119

## 19. CURSO ONLINE – PROGRAMACIÓN EN VISUAL BASIC Y MACROS EN EXCEL

📅 3, 4, 5, 6 Y 10 DE JULIO DE 2023

EMILIO VICENTE (MGS) Y JORDI MORATÓ (SEGURCAIXA ADESLAS)

En el curso online se ofrecieron los conocimientos necesarios de Visual Basic para que los alumnos tengan las habilidades necesarias: Realizar, mediante programación, todos aquellos cálculos financieros, estadísticos o actuariales que deban llevar a cabo, utilizando, en su caso, el acceso a datos externas como SQL Server o Access.

También se ofreció el conocimiento necesario para la creación de macros con los que podrán automatizar determinados procesos ofimáticos, incrementando su productividad.

El curso online se desarrolló totalmente sobre Excel, mostrando los mejores hábitos de programación en VBA para obtener código Visual Basic que sea reutilizable en otros sistemas.

Asistentes: 10

## 20. WEBINAR - LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO. FUNDAMENTOS, DATOS Y EVIDENCIA EMPÍRICA. CASOS DE USO

📅 5 DE JULIO DE 2023

JESÚS GARCÍA (UB) Y JOSÉ VILA (UV)

Los Sres. Vila y García comentaron que las experiencias basadas en economía del comportamiento ponen de manifiesto que las decisiones de las personas, en contra de lo que dice la teoría económica clásica, no siempre son racionales; al contrario, que el 99% de nuestras decisiones tienen un elevado componente “emocional” y que este comportamiento emocional, a menudo, es sistemático, predecible y consistente, por lo que puede ser modelizado y utilizado por las empresas.

Comentaron que las técnicas derivadas de la economía del comportamiento son cada vez más usadas por las grandes empresas en nuestro país, bancos y aseguradoras entre otros, con buenos resultados, ya que permiten estimar el comportamiento de los clientes antes determinados estímulos, algo que ayuda a el diseño de productos y campañas comerciales.

Comentaron la necesidad de utilizar los llamados Behavioural Economic Experiments (BEE), experimentos sobre el comportamiento económico, que sirven para contrastar científicamente determinadas hipótesis conductuales concretas planteadas en nuestras investigaciones.

Los BEE, una vez contrastados, pueden prever el comportamiento del consumidor/ahorro frente a determinados estímulos, lo que resulta de mucha utilidad para las empresas.

Comentaron diversas experiencias en esta materia en la industria aseguradora y financiera, aplicado a la propensión a contratar ciberseguros y determinados productos de ahorro en base a las categorías de riesgo establecidas por la Orden Ministerial del año 2015.

Asistentes: 99

## 21. CURSO ONLINE - PROGRAMACIÓN R AVANZADO

📅 12, 13, 14, 18, 19, 20, 26, 27 Y 28 DE SEPTIEMBRE DE 2023

FRANCESESC VALLVE

Como continuación en el curso sobre R básico, se pudo realizar este curso avanzado que permitió progresar hacia conceptos más avanzados.

El principal objetivo del curso online fue ofrecer los conocimientos esenciales de programación en R para poder crear programas o análisis de datos en el ámbito asegurador.

Con este curso online el alumno pudo empezar a programar y especializarse en los ámbitos de su interés y adquirir unos conocimientos de programación claros para poder progresar en el análisis de datos.

Asistentes: 13

## 22. WEBINAR - AÑO 2023: CAMBIOS NORMATIVOS Y NOVEDADES EN MATERIA DE SEGUROS DE VIDA Y PENSIONES

📅 21 DE SEPTIEMBRE DE 2023

CARLOS ESQUIVIAS (UNESPA)

En el webinar se presentaron los principales cambios normativos con efectos en el ámbito de los seguros de vida y en los sistemas de previsión social que han tenido que implementarse en el ejercicio 2023 así como las previsibles novedades y nuevos proyectos normativos que puedan surgir a lo largo del mismo, entre los que cabe mencionar, entre otros, los siguientes:

- Regulación del derecho al olvido oncológico a través del Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio.
- Modificación del Reglamento de planes y fondos de pensiones para desarrollar la Ley de Regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo.
- Estrategia de inversores minoristas: propuesta de la Comisión Europea de modificación de las Directivas MiFID y de Distribución de Seguros (IDD) y del Reglamento PRIIPs.
- Posibles novedades en materia de tablas biométricas.

Asistentes: 139

## 23. CURSO ONLINE - CONTABILIDAD DE SEGUROS: NIIF 9 Y NIIF 17

📅 5 DE JULIO DE 2023

MIGUEL ÁNGEL MERINO Y DANIEL CENTELLES (MAZARS), ARANTXA PARADA Y ANTONIO SAU (DELOITTE)



En el curso se abordaron algunos de los aspectos más importantes de la NIIF 9 y de la NIIF 17.

La NIIF 9 introduce cambios significativos respecto a la actual NIC 39:

- Las disposiciones para la clasificación y valoración de los activos financieros dependerán en el futuro de un análisis combinado del modelo de negocio para cada cartera de activos y características contractuales de los activos financieros.
- El modelo de deterioro se aleja del enfoque actual, basado en pérdidas incurridas, a favor de un enfoque basado en pérdidas esperadas. Este cambio tendrá profundos impactos tanto en los deterioros a reconocer en los estados financieros como en los sistemas de información.
- La contabilidad de coberturas contiene mejoras con el fin de alinear el tratamiento contable con la gestión de riesgos de la entidad.

Por su parte, la nueva norma contable internacional de contratos de seguros NIIF 17 supondrá un reto para el sector asegurador español. La NIIF 17 introduce un nuevo enfoque que aborda ciertas inconsistencias de NIIF 4 (la falta de actualización de las hipótesis en mercado, la consideración de la rentabilidad de los activos como tasa de descuento, la opacidad de la evolución de los pasivos por contratos seguros, entre otros). También introduce nuevos conceptos como el margen de servicio contractual o el beneficio futuro de una póliza.

Asistentes: 29

## 24. WEBINAR - NOVEDADES EN EL NUEVO REGLAMENTO DE PLANES Y FONDOS DE PENSIONES

📅 10 DE OCTUBRE DE 2023

MARIANO JIMÉNEZ (CPPS)

En primer lugar, comentó las principales medidas del nuevo marco normativo, que en su opinión son las siguientes:

- Potencia la previsión social complementaria, a través de los nuevos fondos de pensiones de empleo de promoción pública abiertos y de los planes de empleo simplificados.
- Establece la obligación para las empresas de negociar sistemas de previsión social para trabajadores.
- Determina nuevos límites de aportación y deducción en el IRPF de las aportaciones a planes de pensiones.
- Recuperan, parcialmente, incentivos fiscales para las empresas, en el impuesto sobre sociedades y en cotizaciones a la seguridad social.
- Adapta la regulación a la realidad socioeconómica actual.



Comentó que la nueva normativa introduce importantes cambios en el reglamento de planes y fondos de pensiones:

- En aspectos generales del sistema: al principio de no discriminación, en materia de incompatibilidades entre aportaciones y prestaciones, en obligaciones de información, en la periodicidad de las reuniones de la comisión de control, entre otros.
- En aspectos actuariales: cambios en materia de bases técnicas y modificaciones en las revisiones financiera actuariales, básicamente.
- En materia de inversiones: mayor flexibilidad y determinación de la política de sostenibilidad, entre otras.

- Con relación a las entidades gestoras: limitaciones a la política de comisiones y gastos imputables al fondo, fundamentalmente.

Por último, el sr. Jiménez comentó los distintos plazos de adaptación que deben tener en cuenta las entidades gestoras.

Asistentes: 124

## 25. JORNADAS CERA - RIESGOS GEOPOLÍTICOS Y RIESGOS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

📅 19 DE OCTUBRE DE 2023

En la Jornada se llevaron a cabo dos mesas redondas, con la siguiente temática:

### RIESGOS GEOPOLÍTICOS.

En la mesa se comentó que la sociedad actual, y por eso la economía, está siendo sometida a distintos choques que generan una gran incertidumbre. Conflictos derivados de la guerra en Ucrania, de los conflictos en Oriente Próximo, de la pugna entre EE. UU. y China por el liderazgo mundial, de los efectos en el comercio y en la industria derivados de la falta de suministros post covid, efectos del cambio climático, crisis de los partidos tradicionales y radicalización de la sociedad, entre otros.

#### Participaron en la mesa los siguientes expertos:

El sr. Fabien Conderanne, Head de Financial Solutions Europe, de WTW, habló del riesgo geopolítico, categorías, actualidad y tendencias. También habló del rol de la industria aseguradora y reaseguradora en la actualidad, de las herramientas de análisis y de la capacidad de la industria para hacer frente a los riesgos geopolíticos.

El sr. Mikel Aguirre, Head of Political and Single Risk, de COFACE IBÉRICA, habló de cómo medir el riesgo político en cada país, a través del Country Risk Rating.

El sr. Santiago Herrero, Head PRBC Iberia, de AXA XL, habló del análisis de la cobertura de los riesgos políticos y de los criterios más importantes que deben tener en cuenta las empresas antes de tomar decisiones.

La Mesa estuvo coordinada por el sr. Ateno Villar, actuario, director en WTW y certificado CERA.

### RIESGOS DERIVADOS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

En la segunda mesa se comentó que la Inteligencia Artificial (IA) es un elemento "disruptor" que provocará cambios profundos en la industria aseguradora, en las funciones de los actuarios y en toda la Sociedad. Su desarrollo, sin duda, comportará mejoras en la productividad, pero también impactos en el empleo y en la organización de las empresas, que pueden ser importantes, ya que se estima que una parte significativa de los trabajos que actualmente realizan personas se pueden llevar a cabo por máquinas.

#### Participaron en la mesa los siguientes expertos:

El sr. Jesús Aguilera, Analytics Presales Manager, de SAS, que habló de la Inteligencia Artificial y su actual marco normativo.

El sr. Jordi Rivera, Consejero Independiente y Actuario, con una larga experiencia en dirección de entidades aseguradoras, habló de los riesgos y oportunidades de la Inteligencia Artificial en el sector asegurador.

El sr. Diego Rivas, Actuario y Product Manager, de SAS, que habló de cómo ayudará a la Inteligencia Artificial a cambiar las funciones del actuario en el mundo asegurador.

La Mesa estuvo coordinada por el sr. Oscar Crespo, Ejecutivo de Cuentas Sector Seguros de SAS

La Jornada fue clausurada por el sr. Marc Arias, actuario, certificado CERA y miembro del Board de Cera Global.

Asistentes: 87

## 26. WEBINAR - SITUACIÓN DEL NEGOCIO DE BANCASEGUROS EN ESPAÑA Y PERSPECTIVAS

📅 26 DE OCTUBRE DE 2023

BERNARDINO GÓMEZ (BANSABADELL VIDA, PENSIONES Y SEGUROS GENERALES)

El negocio de bancaseguros tiene un peso enorme tanto en España como a nivel internacional, en concreto en el sector de seguros de vida y no vida. Y es que las aseguradoras se han convertido en pieza clave para los bancos, que han permitido crear ecosistemas donde los seguros son altamente complementarios a los productos bancarios. Las entidades o grupos bancarios que cubren la práctica totalidad del mercado español están vinculadas a una aseguradora. Y esta unión es tan positiva gracias a la transformación digital llevada a cabo por las entidades que permite fomentar la innovación en producto y servicio, para dar respuesta a las nuevas necesidades del entorno, maximizando así la experiencia con el cliente.



Pero ¿cómo funciona esta relación?, ¿cuáles son los modelos de negocio en bancaseguros?, ¿cuáles son las claves del éxito? Gracias a Bernardino Gómez Aritmendi, CEO de Sabadell Seguros, conocimos su visión del mercado de bancaseguros gracias a su propia experiencia personal y profesional, tanto en Latinoamérica como en España. También pudimos comprobar cómo la propuesta de valor de los bancos se enriquece con la rama de seguros; cómo aumenta la fidelidad de los clientes gracias a un asesoramiento personalizado que cubre las necesidades financieras y de protección, y cómo se espera que las aseguradoras sigan contribuyendo a la estabilidad del negocio

bancario.

Asistentes: 112

## 27. CURSO ONLINE - REPORTES DE SOSTENIBILIDAD Y MEDICIÓN DE RIESGO CLIMÁTICO EN ENTIDADES ASEGURADORAS

📅 7, 8 Y 9 DE NOVIEMBRE DE 2023

MATIAS CAJIAO, EFRÉN HERNÁNDEZ E INGO EFLER (MANAGEMENT SOLUTIONS)

A lo largo del curso se analizaron el contexto normativo actual sobre los requerimientos de reporte de Sostenibilidad que aplican a las entidades aseguradoras. Asimismo, se revisaron metodologías para el análisis de doble materialidad, y para la medición del impacto de riesgo climático, con foco en la incorporación a la ORSA.

El objetivo del curso fue, pues, dar una visión de detalle de los requerimientos normativos para los diferentes reportes de sostenibilidad que aplican a las entidades aseguradoras y sus implicaciones (fechas límite, datos necesarios, cálculo de KPI, etc.), así como una visión detallada de los análisis necesarios para evaluar la doble materialidad (impacto y materialidad financiera). También se presentaron metodologías para medir el impacto de los riesgos climáticos (transición y físicos) sobre los activos y pasivos de las entidades aseguradoras, con el objetivo de poder cuantificarlos para el informe ORSA.

Asistentes: 19

## 28. WEBINAR - EVALUACIÓN DEL RIESGO DE SOSTENIBILIDAD EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS: ASPECTOS ACTUARIALES

📅 16 DE NOVIEMBRE DE 2023

JORDI PAYÉS Y SIMONA MEMMO (SERFIEIX)

El objetivo de este webinar fue promover la comprensión sobre cómo la sostenibilidad está transformando el sector asegurador, en particular el área de suscripción y riesgos:

- Medición del riesgo de sostenibilidad en los productos de seguro:
  - Reglamento Delegado 2021/1256: modificación del Reglamento de Solvencia II introduciendo el riesgo de sostenibilidad en los tres pilares;
  - Guía EIOPA: Test de materialidad y estreses de cambio climático en el Informe ORSA;
- Proceso de control y gobernanza de producto: el Reglamento Delegado 2021/1257 introduce los aspectos de sostenibilidad y modifica su IDD;
- Cálculo del indicador clave de la actividad de suscripción: criterios indicados en el Reglamento de Taxonomía. A partir del cierre de 2023 la DGS pide que se incluya en los reportes anuales;
- Corporate Sustainability Reporting: la Directiva 2022/2464 (CSRD) será aplicable progresiva desde 2024 hasta 2028 y sustituirá al Estado de la Información No Financiera.

Asistentes: 95

## 29. WEBINAR - LEGISLACIÓN ACTUAL Y SUSCRIPCIÓN DE SEGUROS DE VIDA

📅 23 DE NOVIEMBRE DE 2023

MARCOS ACOSTA (NACIONAL DE REASEGUROS)

En 2004 la Unión Europea publicó la Directiva 2004/113/CE, por la que determinaba el principio de igualdad entre hombres y mujeres en el acceso de bienes y servicios

Posteriormente, en 2011, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea falló que las entidades aseguradoras no podían seguir utilizando el criterio "sexo: hombre/mujer" en la tarificación de los seguros, algo habitual hasta ahora, especialmente en seguros de vida, salud y automóviles. Esta norma entró en vigor en España a finales de 2012,

cuando se prohibió la discriminación por sexo en la contratación de seguros.

Recientemente, y dando respuesta a la Resolución del Parlamento Europeo de 16 de febrero de 2022, se ha publicado el Real Decreto Ley 5/2023, de 28 de junio, que modifica la Ley 50/1980 de Contrato de Seguro, regulando el derecho al olvido oncológico, que protege a los solicitantes de seguros que han sufrido un cáncer y, además, establece determinados derechos para los enfermos de VIH/SIDA al contratar un seguro.

En el webinar se analizaron lo que suponen todas estas medidas para el sector asegurador, vimos cómo han influido e influirán en el buen funcionamiento técnico de la suscripción del ramo de seguros de vida y reflexionamos sobre lo que podemos esperar para el futuro, viendo lo que ocurre en otros países de nuestro entorno.

Asistentes: 148

## 30. WEBINAR - PERSPECTIVAS Y PRINCIPALES TENDENCIAS DEL MERCADO DE REASEGURO

📅 30 DE NOVIEMBRE DE 2023

ARTUR REÑÉ (GUY CARPENTER)

A finales de octubre de 2023, tuvo lugar el congreso de Reaseguro de Baden Baden que ha permitido confirmar las tendencias de comportamiento del mercado de reaseguro de cara a la próxima renovación.

Como en años recientes, se percibe una generalizada tónica restrictiva entre los mercados que, a pesar de mejorar claramente sus resultados, fruto del endurecimiento de las condiciones durante los dos últimos ejercicios, perciben una inestabilidad e incertidumbre en muchos ámbitos que no animan al optimismo y favorecen las políticas conservadoras que la mayoría están adoptando.

Los resultados técnicos a finales del primer semestre de 2023 son más satisfactorios para los reaseguradores que en períodos anteriores. Además, los ingresos por inversiones han aumentado, con la reinversión de activos a tipos significativamente más elevados, ha mejorado el ratio combinado y se han superado las minusvalías de algunos activos de renta fija que perdieron valor en 2022.

Con todo ello, se estima que el retorno sobre el capital (RoE) puede alcanzar niveles suficientes para hacer de nuevo atractiva a la industria y soportar el mayor coste de capital que actualmente existe debido a la subida tan importante de tipos de interés, sobre todo en Estados Unidos.

Sin embargo, no todo son buenas noticias. Las catástrofes naturales produjeron en el primer semestre de 2023 más de 50 mil millones de dólares en pérdidas aseguradas en la industria. Además, en los últimos meses hemos tenido una concentración de eventos medios, sobre todo en Europa, que tienen un impacto más directo en el mercado español, ya que afectan a reaseguradores que operan principalmente en nuestro continente.

Por otra parte, a pesar de una reducción de la inflación, que podríamos calificar de titubeante, ésta sigue impactando sobre los montones de los siniestros, lo que plantea un riesgo importante para aseguradoras y reaseguradoras.

Los tipos de interés siguen elevados, las perspectivas de futuros aumentos de tipos son todavía posibles, en un contexto de inflación no del todo controlada, moderación del crecimiento económico y sobre todo gran incertidumbre geopolítica, que fácilmente puede comportar un nuevo incremento del precio del petróleo y de la energía en general y su inmediato impacto en la inflación y en el crecimiento.

Podemos concluir que la demanda de capacidad de reaseguro aumenta, puesto que los aseguradores buscan retornos estables y protección de alto nivel para hacer frente a los nuevos desafíos que hemos comentado anteriormente. Debemos añadir el impacto del cambio climático, que sin duda incrementa la frecuencia, intensidad y abanico de eventos a los que están expuestas las aseguradoras.



En cuanto a la oferta, esperamos para la renovación de 2024 suficiente capacidad para coberturas que resulten atractivas para los Reaseguradores y siempre a precios que les ofrezcan un margen adecuado bajo el actual entorno.

Asistentes: 85

## 31. CONFERENCIA - LA SEGURIDAD SOCIAL DEL FUTURO: IMPACTO DE LAS ÚLTIMAS REFORMAS EN LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DEL SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES

📅 12 DE DICIEMBRE DE 2023

ANTONI FERNANDEZ (CAJA INGENIEROS VIDA)

En primer lugar, el sr. Fernández comentó los principios del sistema público de pensiones de nuestro país, que son: Sostenibilidad, Suficiencia, Solidaridad y Equidad.

Posteriormente comentó las últimas reformas del sistema de pensiones:

- Reforma del año 2011: orientada a reducir el gasto (incremento de la edad de jubilación y de los años de contribución al sistema, básicamente).
- Reforma del año 2013: orientada a garantizar la sostenibilidad del sistema (introducción del factor de sostenibilidad y limitaciones en el incremento de las pensiones, básicamente).
- Reforma de los años 2022 y 2023: separación de las fuentes de financiación, mantenimiento del poder adquisitivo de las pensiones, acercar la edad "real" de jubilación a la edad "legal", modificar el período de cómputo de los años cotizados, incorporación del mecanismo de equidad intergeneracional (MEI), cambios en las jubilaciones anticipadas, modificación del sistema de cotización de los autónomos, impulso a los planes de pensiones de empleo, entre otros.

Las conclusiones presentadas por el sr. Fernández dieron luz sobre el impacto de las reformas de 2020 y 2023:

- Sostenibilidad: comentó la aplicación del MEI (incremento de las aportaciones) quizás no compense la no aplicación de los cambios de la reforma del año 2013 (límites a la revalorización de las pensiones y factor de sostenibilidad), por lo que, en su opinión, no es descartable un aumento del MEI en el futuro.
- Suficiencia: destacó que las últimas reformas, al preservar el poder adquisitivo de las pensiones, refuerzan el principio de suficiencia.
- Solidaridad: resaltó que la aplicación del MEI incide en el factor de solidaridad intergeneracional, al aumentar la contribución por los trabajadores en activo, especialmente las rentas más altas.
- Equidad: señaló la separación de fuentes de financiación como positiva, pero se pasa a un sistema contributivo-asistencial y se fomenta la visión de la cotización como impuesto en lugar de un salario diferido.

Por último, el S. Fernández destacó la labor del Grupo de Trabajo de Pensiones y Seguridad Social del CAC, formado por actuarios del Colegio, que desde hace años trabaja en el análisis de los sistemas de pensiones, aportando opinión por parte de los actuarios y constituyendo un lugar de reflexión para un tema de tanta trascendencia económica y social como son las pensiones y la previsión social.

Asistentes: 70

## 32. JORNADA - EXPERIENCIAS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NORMA CONTABLE IFRS17

📅 14 DE DICIEMBRE DE 2023

La norma contable IFRS 17 ha creado un cambio notable para las (re)aseguradoras en los sistemas contables, de información y datos a nivel de toda la organización en más de 100 países de todo el mundo.

Aunque la norma se encuentra todavía en una etapa relativamente temprana, las entidades obligadas (fundamentalmente las cotizadas), ya la están aplicando y están acabando de digerir los retos que esta regulación plantea. Estas entidades están realizando el reporte con un proceso más o menos maduro dependiendo de cada caso. En ocasiones, el

proceso es aún mejorable en términos de eficiencia y control, esto ocurre por varias razones, entre otras: la solución interna no está completamente desarrollada, el personal no cuenta todavía con el conocimiento necesario o incluso existe retrasos en el propio proceso de implementación.

Algunos organismos reguladores, entre ellos la DGSFP en España, han decidido implementar la norma IFRS17 a nivel local, bien sea mediante una transposición directa o con una adaptación al mercado en cuestión. Las entidades que tengan que adoptar la Norma más adelante deben aprovechar la experiencia reciente y el aprendizaje de otras para estar mejor preparadas cuando llegue el momento.

Un reto pendiente para muchas empresas, y el próximo a abordar, es la capacidad de analizar más profundamente, realizar análisis de sensibilidad y crear proyecciones de los estados contables conforme a la nueva Norma.

En la jornada se expusieron las principales lecciones aprendidas, la aplicabilidad a la posible adopción local y el cambio de paradigma que representan a los nuevos KPIs a analizar.

Asistentes: 40



### 33. JORNADA - FISCALIDAD DE LA PREVISIÓN SOCIAL INDIVIDUAL Y EMPRESARIAL

📅 19 DE DICIEMBRE DE 2023

ADOLFO ROVIRA Y ANTONIO SALAS (CUATRECASAS)

Varios temas fueron analizados de forma detallada, incluyendo los impuestos que gravan el ahorro finalista, el esquema de tributación del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), así como el tratamiento fiscal de seguros de pensiones, planes de pensiones y otros productos relacionados.

Durante la jornada se puso de manifiesto la falta de una definición autónoma en la normativa fiscal, así como la diversidad de sistemas implementados por empresas para cubrir necesidades de sus colaboradores, como jubilación, muerte, incapacidad y dependencia.

Los participantes recalcaron la importancia de comprender las implicaciones fiscales tanto para el ámbito empresarial como individual en relación a la previsión social. Se enfatizó la relevancia de los regímenes fiscales diferenciados, como el salario diferido, resaltando medidas que favorecen los planes de pensiones de empleo, incluyendo el control de comisiones y la simplificación de procesos.

Asimismo, se identificaron nuevos instrumentos tales como los fondos de pensiones de empleo de promoción pública y los planes simplificados, con el fin de mejorar la protección y el acceso a la previsión social.

Asistentes: 20

## Resumen de las actividades en materia de formación del año 2023.

Num	Fecha	Curso / Jornada / Webinar	Asistentes	Hores
1	16/01	Programació Python per actuaris	21	504
2	25/01	Escenari previsible de tipus d'interès i els seus efectes sobre la valoració dels actius financers	100	100
3	16/02	Noves habilitats que els Actuaris hem d'assumir	100	100
4	21/02	Novetats a l'assegurança d'automòbils: Bases tècniques actuàries del Barem	43	129
5	22/02	Gestió d'Actius i Passius (ALM) a entitats asseguradores	42	168
6	28/02	Valoració actuària dels perjudicis patrimonials: lucre cessant i dany emergent	8	48
7	02/03	Els reptes de la indústria asseguradora davant de la reforma del segon pilar de la previsió	51	102
8	14/03	Programació R bàsic: aprèn a programar amb R des de zero	11	88
9	23/03	Experiències en assegurances per al segment sènior	134	134
10	29/03	Taules biomètriques: suficiència de dades, govern i monitoratge d'hipòtesi	113	226
11	17/04	Aplicacions pràctiques de la NIIF 17	17	204
12	20/04	Mètodes de Credibilitat: nous sistemes per al pricing en assegurances	71	142
13	27/04	La transformació digital: una aposta complexa però necessària	87	87
14	04/05	La Gestió del risc del canvi climàtic. Criteris per a la valoració de l'informe ORSA	123	246
15	10/05	La Sostenibilitat a les entitats asseguradores	29	290
16	17/05	Covid persistent: Possibles efectes a mitjà i llarg termini sobre la mortalitat i la morbiditat	87	87
17	06/06	Gestió de riscos a les entitats asseguradores	13	130
18	29/06	Com dissenyar un sistema de Machine Learning?	119	119
19	03/07	Programació Visual Bàsic i Macros de Excel.	10	100
20	05/07	Webinar 7 - La Economia del Comportament	99	99
21	12/09	Programació en R: avançat.	13	234
22	21/09	Webinar 8 - Novetats en assegurances de vida i plans de pensions.	139	139
23	02/10	Comptabilitat d'Assegurances: NIIF 9 i NIIF 17 (4ª edició)	29	290
24	10/10	Webinar 9 - El nou Reglament de Plans i Fons de Pensions.	124	124
25	19/10	Jornades Cera del CAC: riscos geopolítics i riscos de la IA	87	261
26	26/10	Webinar 10 - Presentació revista del 2do semestre 2023	112	112
27	07/11	Reportes de Sostenibilidad y Medición del Riesgo Climático	19	266
28	16/11	Webinar 11 - Avaluació risc sostenibilitat: aspectes actuàries.	95	95
29	23/11	Webinar 12 - RD 5/2023: derecho al olvido oncológico	148	148
30	30/11	Webinar 13 - Principales tendencias en el mercado de reaseguros 2023	85	85
31	12/12	Webinar 14 - La seguretat social del futur: impactes de les darreres reformes.	70	70
32	14/12	Experiències en la implementació de la norma comptable IFRS17	40	120
33	19/12	Fiscalitat d'assegurances i altres productes de previsió social	20	60
			<b>2.259</b>	<b>5.107</b>

# créditos



Director

**Emilio Vicente Molero**

Consejo de redacción

**Jordi Celma Sanz**

**Xavier Colominas García**

**Luis Cuervo Carballo**

**Anna Labayen Cervera**

**Aleix Olegario Surroca**

Diseño y maquetación

**Icstece\_ comunicació i marca**

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



Via Laietana, 32 4 planta

08003 Barcelona

+34 933 190 818

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

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

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

Los conceptos i formulas expresadas a cada articulo son únicamente  
responsabilidad del autor.

## Col·legi d'Actuaris de Catalunya

Presidenta

**Marisa Galán Camino**

Vicepresident

**Antonio López López**

Secretaria

**Clara Armengol Vivas**

Tesorera

**Josefina Alargé Salvans**

Vocal

**Antoni Fernández Moreno**

Vocal

**Xavier Gómez Naches**

Vocal

**Emilio Vicente Molero**

Gerencia

**Diego Almendáriz Gamboa**

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

Administración

**Rosa Maria Felipe Checa**

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

# protectores







---

[🏠 Volver al sumario](#)

---