

ADC 21

COL·LEGI D'ACTUARIS DE CATALUNYA | N°14 SEGON SEMESTRE 2024

articles

Jordi Balcells i Víctor L. Massana, VidaCaixa, ens parlen de la implementació d'estratègies d'inversió sostenible en carteres d'assegurances.

Albert Flores, BDO, ens explica que la privacitat i la seguretat és la millor defensa davant d'un ciberatac.

Marisol Gonzalez i Enric Pociello, CPPS, analitzen el nou sistema d'informació als partícips del sistema de pensions de treball.

Víctor Molina, ASC, reflexiona sobre el repte de la longevitat en assegurances de salut.

Jesús Anson, AREA XXI, ens explica com la normativa DORA afectarà a les companyies.

Carlos Esquivias, UNESPA, ens parla dels canvis normatius i novetats en matèria d'assegurances de vida i pensions.

entrevista

Joan Manuel Castells, Director General de FIATC Seguros

“El més important és entendre la visió que tenim com a companyia, que és la de ser líders en servei al client i, per tant, també al mediador.”

actuaris pel món

Eric Lasheras, Reserving Consultant at Munich Re, Múnic.

“A Alemanya l'organització de la feina és més flexible. Aquí, el teletreball està molt estès i, en general, no hi ha horaris fixos. Els alemanys valoren molt tenir un bon equilibri entre la vida laboral i personal, i les empreses ho saben.”

SUMARI

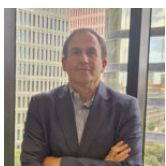


Editorial

Marisa Galán

“ En aquesta catorzena edició trobarem sis articles on s'analitza el repte tecnològic de la ciberseguretat i els canvis legislatius recents, els efectes de la longevitat, els reptes de la informació als partícips als plans de pensions d'ocupació, els criteris de sostenibilitat en les estratègies d'inversió i els canvis més significatius al sector d'assegurances de vida i pensions. A més de les entrevistes a Joan M. Castells, director general de FIATC i Eric Lasheras en l'apartat actuaris pel món i l'activitat formativa del CAC en aquest primer semestre del 2024. ”

Llegir més

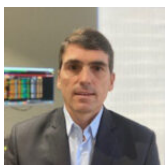


Implementació d'estratègies d'inversió sostenible en carteres d'assegurances.

Jordi Balcells i Víctor L. Massana – VidaCaixa

“ Les asseguradores exercim un paper fonamental en la sostenibilitat. En aquest article s'aprofundeix en el nostre rol d'inversors, en com s'estan integrant els criteris ambientals, socials i de governança en les estratègies d'inversió per promoure la sostenibilitat i gestionar a llarg termini. ”

Llegir més

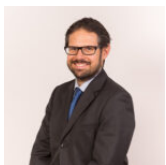


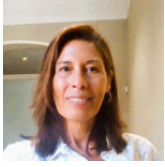
Privacitat i Seguretat, la millor defensa davant d'un ciberatac.

Albert Flores - BDO

“ Quan parlem de ciberatacs, no hi ha una tipologia única i no ens hem de protegir contra un tipus d'atac concret; hi ha múltiples variants i tipologies. I on tots estem sotmesos a aquest risc. ”

Llegir més





Sistema de pensions de treball, el nou sistema d'informació als partícips.

Marisol Gonzalez i Enric Pociello - CPPS

“ El passat 1 de juliol va entrar en vigor la Circular de 19 de febrer de 2024 de la Direcció General d'Assegurances i Fons de Pensions per la qual es poden establir les normes per calcular les previsions de pensió basades en l'edat de jubilació. ”

Llegir més



El repte de la longevitat en assegurances de salut.

Víctor Molina - ASC

“ La longevitat és un terme generalment utilitzat per les assegurances del ram de vida, però la seva presència i reputació és molt més àmplia, constituint un dels factors de risc més rellevants i complexos dins la disciplina actuarial. ”

Llegir més



DORA: la solvència de la tecnologia.

Jesús Ansón – AREA XXI

“ DORA fa referència a la gestió del risc associat a la tecnologia, i tenint en compte que avui dia la tecnologia suporta tots els processos de negoci, aquesta normativa afectarà la relació entre negoci i tecnologia en cadascun dels àmbits de l'entitat. ”

Llegir més



Canvis normatius i novetat en matèria d'assegurances de vida i pensions.

Carlos Esquivias - UNESPA

“ El 2024 està sent un exercici d'alta intensitat normativa en el qual, tant en l'àmbit europeu com nacional, s'estan produint desenvolupaments reguladors de gran rellevància en matèria d'assegurances de vida i pensions. ”

Llegir més



Entrevista

Joan Manuel Castells, Director General de FIATC Seguros.

“ El més important és entendre la visió que tenim com a companyia, que és la de ser líders en servei al client i, per tant, també al mediador. ”

Llegir més



Actuaris pel món

Eric Lasheras, Reserving Consultant at Munich Re, Múnic.

“ A Alemanya l'organització de la feina és més flexible. Aquí, el teletreball està molt estès i, en general, no hi ha horaris fixos. Els alemanys valoren molt tenir un bon equilibri entre la vida laboral i personal, i les empreses ho saben. ”

Llegir més



Formació CPD-CAC

Activitats formatives del primer semestre del 2024.

“ Durant el primer semestre del 2024, el CAC ha impartit un total de 3.795 hores de formació amb la participació de 1.374 persones en 20 activitats (cursos, jornades i webinars). ”

Veure formació



Crèdits

Veure crèdits



Protectors

Veure protectors



editorial

Marisa Galán

Presidenta del Col·legi d'Actuaris de Catalunya

En aquesta catorzena edició semestral cal destacar sis articles en què s'analitza: el repte tecnològic de la ciberseguretat mitjançant dos articles, un que ofereix una visió general i un altre més centrat en els canvis legislatius recents; els efectes de la longevitat; els reptes de la informació als participants als plans de pensions d'ocupació; els criteris de sostenibilitat en les estratègies d'inversió i un article sobre els canvis més significatius al sector d'assegurances de vida i pensions.

Entrevistem a Joan M. Castells Molinero director general de FIATC. En aquesta entrevista institucional, tindrem l'oportunitat de conèixer millor la perspectiva de diverses qüestions. Ens parlarà, entre altres temes, sobre la seva visió per al futur, els canvis tecnològics, l'adaptació al canvi, els canals de distribució o les estratègies de creixement i expansió.

A la secció d' "Actuaris pel Món", coneixerem les interessants experiències d'Eric Lasheras actuari del CAC que desenvolupa la seva professió a Múnic. Ens parlarà sobre les motivacions i els reptes, tant professionals com personals, de treballar en un altre país.

Dediquem la darrera part de la revista, a detallar les diferents activitats formatives realitzades al llarg del primer semestre del 2024.

En relació amb els articles abans comentats, anem a veure amb una mica més de detall els seus continguts:

Jordi Balcells Santolaria i Víctor Luis Massana de VidaCaixa exposen com, a la seva organització, s'han integrat els criteris ambientals, socials i de governança (ASG) en les seves estratègies d'inversió, adaptant-se a les normatives i compromisos internacionals per promoure la sostenibilitat. Des de l'exclusió d'inversions no alineades amb els principis de sostenibilitat fins al diàleg actiu amb les companyies en què s'inverteix, l'article detalla el procés d'adaptació i les aliances estratègiques que donen suport a una gestió d'inversions que equilibra rendibilitat i responsabilitat.

Albert Flores Serradell de BDO ens ofereix una visió clara i concisa sobre el creixent risc de ciberatacs en un món cada cop més digitalitzat. A través d'exemples recents com ara els atacs a grans empreses i organismes públics, il·lustra l'amplitud de les amenaces i la complexitat de defensar-se. Tot i això, també proporciona solucions pràctiques, destacant l'extensa normativa existent, i comentant la implementació de mesures que disminueixin el risc, mitiguin els danys i accelerin la recuperació després d'un atac.

Marisol Gonzalez i Enric Pociello de CPPS comenten el nou sistema d'informació per als participants de plans de pensions d'ocupació, implementat el 2024, que exigeix a les entitats gestores emetre una Declaració de Prestació de Pensions (DPP) anual amb previsions detallades de la pensió a la jubilació. Aquesta declaració és un càlcul obtingut des d'un enfocament basat en la rendibilitat històrica dels fons i el valor en risc (VaR) per estimar tres escenaris possibles (favorable, central i desfavorable), proporcionant als participants una visió clara i comprensible de les seves prestacions futures.

Victor Molina d'Assistència Sanitària Col·legial desenvolupa la longevitat des d'una perspectiva actuarial, explicant-ne l'impacte en les assegurances de vida i salut. La longevitat, definida com el risc d'infraestimar la durada de vida dels assegurats, té implicacions importants per a la rendibilitat de les asseguradores, especialment en el càlcul de primes,

així com la seva reputació en el cas que una gestió merament tècnica en pugui provocar una expulsió dels assegurats més longeus. L'article suggereix un enfocament que combini tècnica i sostenibilitat.

Jesús Ansón d' AREA XXI ens comenta la normativa DORA que busca crear un entorn més segur i resistent al sector financer i assegurador en afavorir que les organitzacions tinguin mecanismes sòlids per gestionar i mitigar els riscos tecnològics. El proper 17 de gener de 2025 serà aplicable la nova normativa DORA (Digital Operations Resilience Act), una normativa europea que transformarà la gestió de riscos tecnològics en el sector financer i assegurador. Una legislació que introdueix exigències rigoroses en àrees com ara governança de TICs, auditoria tecnològica, continuïtat del negoci, ciberseguretat i gestió de proveïdors. L'article desglossa com DORA impacta les companyies i ofereix una guia pràctica per a la seva implantació.

Carlos Esquivias d'UNESPA desenvolupa els canvis més significatius al sector d'assegurances de vida i pensions, a nivell europeu, com la revisió de la Directiva de Solvència II o les estratègies de la UE per a inversors minoristes amb noves regles que afecten la venda de productes d'inversió basats en assegurances, i a nivell nacional, com ara la nova normativa sobre dades biomètriques o la proposta d'una Autoritat Independent de Defensa del Client Financer que marquen un pas important cap a una major protecció del consumidor i una gestió més eficaç dels conflictes.

[↶ Tornar al sumari](#)



article

Jordi Balcells Santolaria

Director Estratègia i ESG de VidaCaixa



Víctor Luis Massana

Director Gestió d'Inversions de VidaCaixa

Implementació d'estratègies d'inversió sostenible en carteres d'assegurances

Les asseguradores exercim un paper fonamental en la sostenibilitat. En aquest article s'aprofundeix en el nostre rol d'inversors, en com s'estan integrant els criteris ambientals, socials i de governança (ASG) en les estratègies d'inversió per promoure la sostenibilitat i gestionar a llarg termini.

Context

Els esdeveniments climàtics extrems, com huracans, incendis forestals i onades de calor, es produeixen amb més freqüència i gravetat, fet que subratlla la urgència d'abordar el canvi climàtic de manera efectiva. En resposta a aquesta crisi, els governs de tot el món han assumit compromisos globals per a la transició cap a una economia més sostenible.

A l'última cimera sobre canvi climàtic (COP28), més de 200 països van acordar per primera vegada deixar enrere les energies fòssils i accelerar la transició cap a sistemes energètics d'emissions netes zero per al 2050. Aquest acord històric reflecteix un consens global sobre la necessitat d'una acció urgent i coordinada per limitar l'augment de la temperatura global a 1,5°C per sobre dels nivells preindustrials. La decisió també inclou objectius intermedis, com triplicar l'energia renovable i duplicar l'eficiència energètica en l'àmbit mundial per al 2030, així com conservar, protegir i restaurar la natura i els ecosistemes.

Aquests compromisos governamentals tenen un impacte significatiu en el sector financer en general i en l'assegurador en particular, que es posiciona com un dels actors clau en aquesta transició cap a una economia més sostenible.

Cada vegada més, els inversors tenim en compte els riscos mediambientals, basats en la ciència, i s'integren en les decisions d'inversió a llarg termini, com a titulars d'actius i com a part de la nostra responsabilitat fiduciària. Aquests esforços inclouen establir objectius d'inversió sostenibles, elaborar plans d'acció climàtica i col·laborar amb les empreses en les quals invertim per donar suport als seus plans de transició cap a la sostenibilitat. No obstant això, els inversors no podem actuar de manera aïllada; necessitem que els governs adoptin mesures efectives per crear un entorn propici per a la inversió del sector privat, amb condicions legals, polítiques i reguladores adequades.

Segons les projeccions de Bloomberg, el mercat de l'ASG podria superar els 40 bilions de dòlars per al 2030 (enfront dels 140 bilions d'actius gestionats), tot i un creixement més lent i un sentiment polaritzat. La supervisió reguladora és crucial per abordar el *greenwashing*, cosa que millorarà la maduresa i credibilitat del mercat, encara que limitarà la creació de nous productes. Europa continuarà sent el principal contribuent, mentre que els Estats Units podrien estancar-se a causa de les eleccions i la reacció contra l'ASG.

A continuació, desenvoluparem com ho estem abordant a VidaCaixa des de la perspectiva inversora d'una companyia d'assegurances de vida i gestora de plans de pensions. És una trajectòria que vam iniciar fa més de 20 anys, inicialment amb una orientació molt centrada en governança i enfocada en aspectes socials, i que, amb el pas dels anys i igual que la resta de la indústria, ha evolucionat cap a la integració de riscos ASG en general, amb desenvolupaments cada cop més tecnificats en la part mediambiental.

El nostre rol com a inversors

En el marc de VidaCaixa com a entitat asseguradora, les inversions es gestionen tenint en compte el compliment de la regulació actual, principalment Solvència II i IFRS, els objectius dels quals són augmentar la protecció dels assegurats, millorar la transparència i la comparabilitat dels estats financers de les asseguradores.

Basada en aquesta regulació, les inversions de les asseguradores poden variar també en funció del negoci (focalització en vida o no vida) i del mateix perfil de risc. Tot i això, un tret comú en el sector assegurador espanyol (i també europeu) és el pes important que té l'actiu de renda fixa en les carteres. Això és degut al fet que els bons permeten tenir una bona visibilitat dels fluxos de caixa futurs, la qual cosa és un avantatge per cobrir els compromisos de pagament que l'asseguradora ha assumit amb els seus assegurats. Les carteres no estan referenciades a la rendibilitat d'un índex de mercat a batre, sinó que es tracta d'adequar el perfil de les inversions als compromisos financers adquirits amb els clients. A més, la renda fixa sol ser menys volàtil i consumeix menys capital regulador que altres actius. En general, les asseguradores solen tenir entre el 75% i el 100% del seu actiu invertit en renda fixa, podent invertir la resta en renda variable, immobles o actius alternatius.

En l'univers de la renda fixa, les asseguradores inverteixen tant en bons emesos per estats (deute públic o governamental) com en bons emesos per entitats privades (renda fixa privada o crèdit, amb emissions d'entitats corporatives o financeres).

A VidaCaixa, intentem que una part important d'aquests actius de renda fixa privada estiguin emesos per companyies que pertanyin a sectors estratègics i amb alta visibilitat de resultats financers. Igualment, es posa l'accent en què adoptin bones pràctiques de governança i socials. Cal destacar que, en molts casos, aquestes companyies (utilities, energia, financers, infraestructures, etc.) s'enfronten a reptes importants en matèria mediambiental, cosa que ens obliga a ser especialment vigilants i entendre bé els seus plans de transició.

Procés d'integració



A VidaCaixa integrem factors ASG en totes les decisions d'inversió a través d'un procés d'exclusió, integració, monitoratge i diàleg. Iniciem el procés verificant que el tipus d'activitat de la companyia estigui alineat amb la Política de sostenibilitat. Això inclou la possibilitat d'excloure companyies que participin en activitats com ara armament controvertit (mines antipersones, armes biològiques i nuclears, entre d'altres) o que vulnerin de manera manifesta els drets humans (principis de l'OCDE i de l'OIT) o mediambientals (extracció de carbó tèrmic, generació d'electricitat a partir de carbó tèrmic, sorres bituminoses, i petroli i gas a l'Àrtic, sota certs llindars).

A més, els criteris ASG estan integrats en l'anàlisi de les inversions i en el monitoratge continu de les carteres d'inversió. Utilitzem un sistema d>alertes diari per avaluar i qualificar les inversions, detectant possibles controvèrsies relacionades amb temes ASG que puguin afectar els emissors de la cartera.

En el cas de les inversions del balanç de VidaCaixa, incorporem criteris ASG específics, com l'adhesió a la *Net Zero Asset Owner Alliance*, amb compromisos de reducció del 50% de les emissions de CO₂ de les nostres inversions per al 2030, basant-nos en el protocol tècnic establert per l'aliança.

Un altre dels processos implementats és l'establiment de mecanismes de diàleg amb les companyies en les quals invertim, que puguin presentar àrees de millora en matèria ASG, per acompanyar-les i constatar que la seva estratègia de sostenibilitat està alineada amb les nostres polítiques i els compromisos adquirits. Aquesta capacitat d'orientar les inversions a llarg termini és un punt molt rellevant i que fa diferencial al sector assegurador respecte a altres actors del sector de la gestió d'actius.

Finalment, en termes ASG, diferenciem la renda fixa privada, on es disposa de mecanismes cada vegada més sòlids i un full de ruta clar, del deute públic, on el seu reemplaçament no sempre és possible, les seves característiques ASG són molt estructurals i actualment no hi ha un posicionament regulador que en recolzi el tractament.

En conclusió, la implementació d'un procés d'integració ASG requereix una estructura significativa, amb equips especialitzats, proveïdors, sistemes de gestió adaptats i una coordinació transversal dins de les nostres organitzacions.

Aliances i col·laboracions entre inversors

La integració dels criteris ASG ha evolucionat principalment a través de l'aplicació de millors pràctiques de mercat. El seu desenvolupament ha estat possible gràcies, fonamentalment, a la col·laboració multidisciplinària de molts actors a través d'aliances internacionals, destacant les promogudes per les Nacions Unides. Aquestes aliances han contribuït a establir un marc comú d'enteniment, de coordinació i de difusió de la sostenibilitat.

A VidaCaixa ens hem adherit a aquestes aliances i col·laboracions com a part del nostre compromís amb la sostenibilitat, contribuint a aquest debat global i assegurant l'aplicació de les millors pràctiques. En aquest sentit, cal destacar les adhesions i participacions en:



- **Principis d'Inversió Responsable (PRI):** Adhesió el 2009, sent la primera asseguradora de vida a Espanya a unir-se. Des del 2018, VidaCaixa ha obtingut la màxima qualificació dels PRI en la categoria d'estratègia i governança.
- **Net Zero Asset Owner Alliance: Adhesió el 2022,** amb el compromís de reduir les emissions de gasos d'efecte hivernacle (abast 1 i 2) de les inversions corporatives de l'activitat asseguradora.

Atendre aquests compromisos requereix gestionar adequadament les carteres d'inversió. Per exemple, a la cartera de bons corporatius de l'asseguradora s'ha reduït l'exposició al sector utilities, fet que ha permès disminuir la petjada de carboni un 22% l'any 2023.

EMISSIONS I PETJADA DE CARBONI ASSEGURADORA (ABAST 1+2)		
2022	2023	
76	59	TCO ₂ EQ/MM€ INVERTITS
532.426	439.712	TCO ₂ EMISSIONS ABSOLUTES

- **Climate Action 100+:** Adhesió el 2018, com a part d'una col·laboració entre inversors per establir diàleg amb les companyies que són els majors emissors corporatius de gasos d'efecte hivernacle en l'àmbit mundial, amb l'objectiu de reduir les emissions.
- **Advance:** Adhesió el 2022, com a part d'una col·laboració entre inversors per dialogar amb les companyies amb l'objectiu de reforçar la implementació dels drets humans.



Rendibilitat - Risc amb la incorporació de criteris ASG

Més enllà de les qüestions d'alineació amb els valors corporatius, així com les preferències de sostenibilitat dels clients, s'ha debatut i analitzat molt quin és l'impacte que la integració ASG pot tenir en el binomi Rendibilitat - Risc. Aquestes anàlisis conclouen majoritàriament que la integració dels criteris ASG manté el nivell de rendibilitat i redueix el risc.

Sobre la qüestió anterior, d'acord amb la nostra experiència, incorporem algunes consideracions:

- En la mesura que delimitem molt el nostre univers d'inversió a través d'exclusions molt exigents, perdem l'oportunitat de diversificar i, per tant, afectem negativament el binomi Rendibilitat - Risc. Per aquest motiu, defensem el diàleg davant de l'exclusió. Això és especialment rellevant en compromisos com el Net Zero Asset Owner Alliance, on actualment un percentatge reduït de companyies està preparat davant d'un escenari de 1,5 °C.
- D'altra banda, els conceptes ASG complementen la informació que fins ara teníem amb els estats financers. En la mesura que prenem decisions d'inversió més informades, podem tenir un millor control dels riscos.
- Addicionalment, els inversors hem estat disposats a pagar una sobreprima per emissions amb etiqueta verda d'entre 5-10 pb anuals. Aquest greenium, que fluctua en funció de l'oferta i la demanda, ha tendit a desaparèixer a mesura que hi ha més oferta d'emissions verdes cotitzades i una moderació en l'increment de la demanda. Per als signants de compromisos Net Zero, aquestes emissions són importants i hem de comptar-hi per a la construcció de les carteres d'inversió.
- Finalment, les inversions considerades d'impacte actualment estan molt esbiaixades cap a temàtiques de salut, educació o energies renovables. No descartem que aquestes poden ser bones temàtiques d'inversió; tanmateix, deixem de banda moltes altres inversions i, per tant, reduïm la nostra capacitat de diversificació.

Conclusions

La sostenibilitat requereix una coordinació global i ja estem veient que això no és senzill. No hi ha creixement econòmic sense energia. La transició d'una economia basada en energies fòssils a renovables implica evolucionar cap a un nou ordre amb nous actors, i això genera tensions geopolítiques amb interessos contraposats.

La societat està prenent consciència de la necessitat de fer un ús responsable dels recursos naturals i dels riscos de no fer-ho. Les energies renovables han reduït els seus costos de manera que econòmicament ja representen una alternativa viable als combustibles fòssils en moltes activitats.

La UE s'ha proposat liderar la transició cap a un continent de zero emissions el 2055 i, mitjançant una regulació urgent, ens està exigint un major grau de compromís a tots els actors. En particular, al sector financer se'ns demana una millora en els processos d'integració de riscos de sostenibilitat, transparència en el reporting i finançar la transició.

Per descomptat, també els factors de governança i socials són imprescindibles en la presa de decisions d'inversió, especialment per als inversors institucionals que actuem per compte propi i dels nostres clients, i que invertim en companyies amb vocació de permanència.

Les companyies asseguradores som inversors naturals en deutes públics, per la qual cosa és important que els països que els emeten adoptin bones pràctiques en matèria social i de governança, i atenguin els seus compromisos climàtics. Així mateix, veiem important que la UE avanci per incorporar-les en la regulació de sostenibilitat.

Amb tots aquests ingredients, les companyies d'assegurances, en el nostre rol d'inversors a llarg termini, hem de ser capaces d'integrar aquestes qüestions en els nostres sistemes de gestió. Això ens obliga a estar preparats tècnicament i organitzativament per realitzar-ho de manera efectiva.



TRIPLE A
RISK FINANCE

Experts en
Consultoria Actuarial

info@aaa-riskfinance.es
General Díaz Porlier, 1
28001 Madrid
www.aaa-riskfinance.es





article

Albert Flores Serradell

Sènior Manager. IT Risk. Risk Advisory Services de BDO

Privacitat i Seguretat, la millor defensa davant d'un ciberatac

Un panorama marcat pels ciberatacs

El dia a dia ens ve marcat per un entorn sotmès a ciberatacs. Va a onades, a dies o setmanes, però de forma contínua durant tot l'any i de forma incremental cada any, anem rebent notícies de ciberatacs a companyies de primer nivell, públiques o privades, grans o no tan grans, de tots els sectors i àmbits, i amb diferents graus d'afectació i conseqüències. Abans de l'estiu, vam veure un d'aquests exemples, on en pocs dies vam tenir notícies de ciberatacs a Telefònica, Banco Santander, Iberdrola, Ticketmaster, Decathlon, la mateixa Direcció General de Trànsit (DGT) o al partit polític d'Esquerra Republicana de Catalunya. Aquí tenim el millor exemple de la situació actual, l'ambient en el qual convivim, marcat per ciberatacs i on tots estem sotmesos a aquest risc.

A més, quan parlem de ciberatacs, no hi ha una tipologia única i no ens hem de protegir contra un tipus d'atac concret; hi ha múltiples variants i tipologies (DDoS, phishing, malware, ransomware,...). Aquí ja veiem que els vectors d'atac als quals estem exposats són molt, molt amplis.

La llista d'efectes que pot provocar un ciberatac són molt variats, i entre d'altres, engloben:

- Fugues d'informació. Informació que pot o podria ser molt valuosa per a la competència o altres participants del mercat.
- Vulneració de la privacitat de les dades. Depenent de quines dades han estat accedides, aquestes poden ser dades personals, amb les conseqüències associades.
- Afectació operativa. Quan les entitats tenen dificultats per operar o han de paralitzar alguns o part dels seus processos de negoci.
- Elevades sancions per part de les Autoritats de Control. Parlant de privacitat, el RGPD considera fins a 20M o el 4% de la facturació global, o el nou Reglament d'Intel·ligència Artificial que arriba a 35M o el 7% del volum de negoci global de l'any anterior.
- Efectes en diferit. En moltes ocasions, les conseqüències per als afectats no són immediates. A vegades, les dades exposades són dades bàsiques, no sensibles, i a priori sembla que no podrien revestir una implicació greu, però els volums poden arribar a ser molt grans, i les trames criminals moltes vegades tenen fins com vendre les dades o anar-se nodrint d'aquestes per preparar estafes a gran escala, amb campanyes de missatges de correu electrònic o SMS a partir d'informació de les víctimes i buscant que aquestes realitzin altres accions o pagaments indeguts. Accions que arriben amb mesos de diferència, quan les víctimes ja no tenim present l'atac o el possible mal ús d'aquestes dades.

Atacar és fàcil i defensar-se, molt difícil

En aquest escenari, hi ha molts factors que juguen a favor dels 'dolents':

- Només cal veure les empreses d'exemple per imaginar que aquestes empreses dediquen recursos a ciberseguretat. No obstant això, no són suficients. Els recursos del cibercrim són molt amplis.
- Evolució constant de les tecnologies i conseqüentment de les amenaces. Es requereix molt de temps per formar-se en relació amb les noves tecnologies i a l'estat de la matèria.
- La superfície d'atac és enorme. No només hi ha una aplicació concreta, un punt concret. L'abast a les entitats és molt ampli i és molt difícil de protegir.
- Un sol cas d'èxit ja és suficient. Podem aturar milers d'atacs, però si aconseguixen entrar en una sola ocasió, probablement ja tindrem el problema sobre la taula.

Per finalitzar aquesta foto i tenir una referència del que parlem, només dues dades molt il·lustratives:

- D'una banda, el cibercrim ha assolit un valor global proper a l'1,5% del PIB mundial, molt per sobre dels temes estrella en l'àmbit criminal com el negoci de drogues, armes, tràfic de blanques, ...
- Tenint en compte el dany causat, el país imaginari del cibercrim es convertiria en la tercera economia del món només darrere dels Estats Units i la Xina.

Davant aquest panorama, què podem fer? Es pot fer alguna cosa?

Ja hem vist la realitat d'avui en dia, i la dels pròxims temps sens dubte. La resposta a la pregunta és clarament un sí.

Alguna cosa hem de fer i podem fer. Hem de focalitzar esforços en tres objectius:

- Hem d'assumir que ens atacaran, però podem disminuir la probabilitat de patir un atac. Podem implementar mesures de seguretat preventives (mesures de conscienciació, firewalls, antivirus, ...), i amb aquestes mesures els ho posarem una mica més difícil.
- D'altra banda, si patim un atac, hem de poder minimitzar l'impacte. Hem de tenir implementades mesures de seguretat reactives (resposta a incidents, protecció en xarxes, ...). Aquestes ens permetran reaccionar el més ràpid possible per limitar el dany i contenir l'atac.
- I alhora amb la minimització de l'impacte, hem de reduir el temps de recuperació (còpies de seguretat, contingència, continuïtat, ...). En cas d'haver estat víctimes d'un atac, l'objectiu és tenir recursos i mesures que permetin recuperar-nos en el menor temps possible.



El marc normatiu ens ha d'ajudar a estar més protegits

Avui dia tenim un marc normatiu molt extens, en alguns sectors encara més, i en els pròxims anys anirà en augment. Un dels objectius que es persegueix amb aquestes normatives és protegir les dades i la informació que gestionen les empreses, tant des del punt de vista de privacitat com de seguretat (en les seves diferents dimensions de disponibilitat, autenticitat, integritat, traçabilitat i confidencialitat).

El llistat de normatives és extensíssim. Només per enumerar algunes de les principals normatives que ens poden ajudar en aquesta missió són:

- Reglament General de Protecció de Dades (RGPD i LOPD-GDD). Són les normatives principals en l'àmbit de privacitat. Normativa a escala europea (i de referència a nivell mundial) i la seva transposició en l'àmbit espanyol.
- ISO 27001. Normativa de referència en l'àmbit de seguretat per a moltes entitats. És de les més antigues i esteses. Tant si les empreses s'han certificat per tenir aquestes garanties davant tercers, com si les han seguit com a "Best Practices", han ajudat les entitats a millorar en l'àmbit de la seguretat.
- Esquema Nacional de Seguretat (ENS). Orientat al sector públic i a totes aquelles empreses que treballen per a aquest. Enfocat a protegir les dades dels ciutadans. Marc normatiu molt complet.
- Digital Operational Resilience Act (DORA). Reglament de Resiliència Operativa Digital enfocat en l'entorn financer.
- NIS2 Normativa europea enfocada a certs sectors "crítics" i en la mateixa línia que altres normatives enfocades a dotar d'un entorn de ciberseguretat més segur.
- Reglament d'Intel·ligència Artificial (RIA). Reglament recent arribat (agost 2024) amb l'objectiu de regular la IA. Enfocament igualment de risc i aplicació de mesures de seguretat associades.

Totes aquestes normatives, dels àmbits de la seguretat i la privacitat, a un primer nivell ens aporten uns principis, procediments i mesures de seguretat, que inclouen les directrius i metodologies de com procedir i mesures concretes per dotar-nos de major protecció en les empreses i en les dades i la informació que gestionem.



Les diferents normatives es superposen, es complementen, i és aquest conjunt de principis, procediments i mesures de seguretat els que hem de prendre i aprofitar. A més de complir amb les normatives a les quals estem obligats, ens han de servir per minimitzar el nostre risc en ciberseguretat.

Vegem com podem utilitzar les normatives en privacitat i seguretat, aprofitant els diferents aspectes clau i mesures de seguretat d'aquestes, per tal que, si els apliquem en el dia a dia de les nostres organitzacions, estiguem minimitzant el risc d'atac i disminuint el temps de reacció i l'abast de l'impacte en cas d'atac.

Reducció del risc en l'àmbit de la Privacitat

Evolucionant la normativa anterior en privacitat que teníem a Espanya, el RGPD es tracta d'una normativa oberta, sense un marc de mesures de seguretat tancat, que aporta una flexibilitat i adaptabilitat que abans no teníem i amb dos conceptes/principis base molt interessants: el seu enfocament a riscos i el principi d'accountability (responsabilitat proactiva).

La filosofia es basa en el fet que les entitats han d'analitzar i inventariar quines dades de caràcter personal tenen, fer una anàlisi de riscos per valorar quin risc suposa dur a terme el tractament i, conseqüentment, aplicar les mesures de seguretat necessàries en funció del risc que suposi.

La responsabilitat recau en les empreses. Cada entitat decideix, i sota el principi d'accountability, en qualsevol moment haurà de poder justificar que s'ha analitzat i poder justificar les mesures de seguretat que hagi aplicat. A més, evidentment, quan parlem de la normativa de privacitat, inclou tota una sèrie d'obligacions específiques en el

marc de privacitat com tenir un RAT (Registre d'Activitats de Tractament), anàlisi de riscos, PIAs (Privacy Impact Assessments), marc normatiu, DPO (Delegat de Protecció de Dades), clàusules, contractes, compliment de principis i drets, etc., que hem de tenir en consideració en el seu àmbit particular.

Això que acabem de veure en privacitat, en realitat és extrapolable a l'àmbit de seguretat, i de fet, la majoria de normatives de seguretat (ISO 27001, ENS, DORA, NIS, etc.) parteixen de la mateixa base, o inclouen la realització d'anàlisis de risc per analitzar a quins riscos està subjecta l'entitat i sobre aquells riscos aplicar mesures de seguretat per reduir aquest risc fins a un llindar que ens faci sentir més còmodes. Com dèiem, no eliminarem el risc, però es poden minimitzar els efectes, i aquí és on ens hem d'enfocar.

Reducció del risc en l'àmbit de la Seguretat

En primer lloc, hi ha unes directrius principals que hem de tenir tots presents:

- Compromís de la Direcció. La Direcció ha de liderar els aspectes de Privacitat i Seguretat, mostrant el seu compromís, dotant de recursos i incorporant aquestes matèries com un element estratègic de l'organització.
- Marc normatiu que doni suport a aquests àmbits i personal capacitada en aquests àmbits per a la seva gestió diària.
- Formació i conscienciació. És conegut que el personal és l'esllaó dèbil en l'estructura empresarial, i des de les entitats s'han de posar els mitjans raonables per fer arribar als empleats les pautes i normes a seguir, i molt important, tenir evidències d'impartició i d'entesa/acceptació per part d'aquests.

Finalment, i amb relació a mesures de seguretat concretes, la pràctica totalitat de normatives, venen acompanyades d'un catàleg més o menys extens i amb mesures més o menys concretes que s'agrupen per les conegudes dimensions de Seguretat lògica, Seguretat física, Gestió de tercers, Adquisició i desenvolupament, Còpies de seguretat i Continuitat de negoci, Incidents de seguretat, Monitoratge o Seguretat en les operacions, per destacar les principals.



Sense entrar en detall, en aquests àmbits comentats, proposem unes mesures a alt nivell, les quals es poden trobar en la majoria de les normatives i que ens condueixen a reforçar els tres objectius de minimització del risc d'atac i minimització de l'impacte i del temps de reacció en cas d'haver-lo patit. Totes elles es poden ampliar, aprofundir i complementar amb un ventall molt més ampli. No obstant això, l'objectiu és llançar algunes d'elles amb una translació directa en els objectius perseguits:

- Seguretat lògica: Hem de disposar de mecanismes d'identificació i autenticació forts, que incloguin procediments clars de gestió d'usuaris, amb usuaris individualitzats, revisions d'aquests i polítiques d'autenticació fortes amb autenticació multifactor inclosa.
- Gestió de tercers: Hem de tenir un control dels proveïdors. En molts dels atacs, aquests no es produeixen directament en la mateixa empresa, sinó en la cadena de proveïdors. Per aquest motiu, hem de disposar d'un procediment d'homologació de proveïdors fort, un inventari complet d'aquests, assegurar la incorporació de les dimensions de seguretat i privacitat en els contractes i fer un seguiment i control de les garanties de tercers.
- Còpies de seguretat i continuïtat de negoci: Hem de disposar d'una estructura forta i provada de còpies de seguretat, per tal que, en cas de pèrdua de dades, disposem d'una còpia de seguretat segura, vàlida i el més recent possible alineada amb els requeriments de negoci, conjuntament amb un Pla de continuïtat de negoci i

un Pla de recuperació de desastres, que permeti la més ràpida recuperació en cas de necessitat. És important disposar d'una pòlissa de ciberassegurança.

- Gestió d'incidents: L'entitat ha de disposar de tots aquells procediments necessaris per gestionar de forma ràpida i eficient una incidència, els quals han d'incloure els processos de notificació amb entitats externes i organismes, ja que algunes normatives t'obliguen a fer-ho en períodes temporals molt curts. És molt important també incloure els proveïdors.
- Adquisició i desenvolupament: Hem de disposar de metodologies de desenvolupament segur i procediments d'adquisició que contemplin la seguretat per defecte per fer menys vulnerables les aplicacions i disposar d'elements de maquinari i programari segurs.
- Seguretat en les operacions: Hem d'implementar mesures tècniques concretes per protegir l'entorn de treball (xarxes segmentades, VPNs, procediments de gestió de canvis, pegats i actualitzacions de seguretat, bastionat, xifrat de dades, etc.).
- Monitoratge: Hem de disposar de sistemes de monitoratge i alertes per a la detecció primerenca d'esdeveniments i anticipació de situacions adverses, amb registres i pistes d'auditoria segures i revisades, i diferents processos de revisió i auditoria en els diferents àmbits de seguretat.

Aprofitarem totes aquestes eines que ens proposa el marc normatiu existent, i amb això, assolir els tres objectius de minimitzar el risc d'atac i minimitzar l'impacte i el temps de reacció en cas d'haver-lo patit. Les normatives ja les tenim. Aprofitem-les per assolir aquest objectiu i estar demà en una millor posició que avui.

🔗 Tornar al sumari



AREA XXI **Análisis de Riesgos para Entidades Aseguradoras**
SERVEIS PER L'ASSEGURANÇA

Projectes: especialitzats en la Gestió de Riscos, contemplant diferents Sectors i concretament en el Sector Assegurador assessorant en els aspectes relacionats amb la implementació d'IFRS17 i Solvència II en els 3 Pilars així com en els diferents Rams de l'Assegurança, adaptats als diferents perfils de l'entitat, des de Consells d'Administració als diversos intervinents en els Processos de Negoci i Financers. Cal destacar:

- + Actuarial
- + Gestió de l'Actiu
- + Operacional
- + Normatiu
- + Directe / Reassegurança.
- + Companyia / Intermediaris d'Assegurances.
- + España / Latam.
- + Vida – Risc i Estalvi- / No Vida, així com treballs específics en Rams com Crèdit, Caució, Exèquies i Salut
- + DORA/TIC's
- + ESG

Cessió de Recursos
Expansió Internacional
Fundació AREA XXI
(www.fundacionarea-xxi.com)

Contacto

- www.area-xxi.com
- 649 260 484
- sromera@area-xxi.com



article

Marisol Gonzalez

Consultor actuarial de CPPS



Enric Pociello

Consultor actuarial de CPPS

Sistema de pensions de treball, el nou sistema d'informació als partícips

1. ¿Què és la Declaració de Prestació de Pensions?

El passat 1 de juliol va entrar en vigor la Circular de 19 de febrer de 2024 de la Direcció General d'Assegurances i Fons de Pensions (DGSFP) per la qual es poden establir les normes per calcular les previsions de pensió basades en l'edat de jubilació. Aquestes han de ser recollides en la "Declaració de les Prestacions de Pensió" (DPP), document que les entitats gestores de fons de pensions d'ocupació han de subministrar individualment als partícips, amb una periodicitat almenys anual, havent-se de proporcionar la primera d'elles en la informació anual de 2024.

D'acord amb l'article 34.2 del Reglament de Plans i Fons de Pensions (RPFPP), la DPP haurà d'incloure com a mínim la següent informació, amb la possibilitat, si s'escau, d'incorporar informació addicional que l'entitat gestora de fons de pensions d'ocupació consideri d'interès per al partípic.

- a. Dades personals del partípic, amb una indicació clara de l'edat de jubilació.
- b. Nom del fons de pensions d'ocupació, la seva adreça de contacte i la identificació del pla de pensions del partípic.
- c. Quan sigui pertinent, informació relativa a garanties totals o parcials previstes en el pla de pensions.
- d. Informació sobre les previsions de prestacions de pensió basades en l'edat de jubilació, i una limitació de responsabilitat indicant que aquestes previsions poden diferir del valor final de les prestacions rebudes. Aquestes previsions constitueixen una estimació de les prestacions de jubilació que percebria el partípic del pla de pensions d'ocupació si es mantingués en el mateix fins al moment en què assolís l'edat de jubilació.
- e. Informació sobre les contribucions empresarials i les aportacions dels partícips durant els dotze mesos anteriors a la data a la qual es refereix la informació.
- f. Informació sobre els drets

- g. Un desglossament dels costos deduïts pel fons de pensions d'ocupació durant els darrers dotze mesos, com a mínim.
- h. Informació sobre el nivell de finançament del pla de pensions en conjunt.
- i. Data exacta a la qual es refereix la informació.

La DPP es facilitarà als partícips de manera gratuïta per mitjans electrònics, incloent-hi en un suport durable o en un lloc web. A sol·licitud expressa del partípic, la DPP podrà lliurar-se en paper.

La informació relativa a les previsions de les prestacions de pensió objecte de càlcul haurà de tenir una presentació que permeti la seva fàcil lectura, redactant-se amb claredat i utilitzant un llenguatge comprensible, evitant l'ús de termes tècnics quan es puguin emprar paraules d'ús quotidià.

2. Normes de càlcul per a les previsions de prestacions de pensió basades en l'edat de jubilació

- La Circular proporciona les regles bàsiques de càlcul de les previsions de les prestacions de pensions per jubilació contingudes en la DPP, que són d'aplicació per als plans d'aportació definida i els plans mixtos. En els plans de prestació definida, les previsions es realitzaran segons es preveu en les especificacions i en la formulació actuarial continguda en la base tècnica del pla de pensions. A continuació, expliquem quins són aquests criteris de càlcul:
 - ✓ La forma de càlcul i de presentació de la quantia de les previsions de les prestacions de pensió tindrà en compte el següent:
 - ✓ Càlcul segons la forma de cobrament: Els càlculs de les previsions de prestacions de pensió hauran de realitzar-se d'acord amb la forma de cobrament de les prestacions que preveuen les especificacions i les bases tècniques del pla de pensions.
 - ✓ Estimació com a capital: En general, els càlculs de les previsions de prestacions de pensió hauran de considerar que la prestació estimada consisteix en un capital pagable a la data de jubilació.
 - ✓ Renda actuarial vitalícia per als partícips de 52 anys o més: Addicionalment, als partícips de 52 anys o més se'ls haurà d'informar d'una renda actuarial vitalícia, constant mensual de 12 pagues i sense reversió, sempre que l'import mensual de la renda superi els 100 euros mensuals.
 - ✓ Quantia en termes nominal: S'entendrà que és una quantia en termes nominal de caràcter brut.
 - ✓ Previsions en preus corrents i constants: Les previsions de prestacions de pensió hauran de proporcionar-se al partípic tant en preus corrents com constants.
- L'edat de jubilació del partípic es determinarà segons l'article 205.1 de la LGSS, sense considerar períodes transitoris de l'edat de jubilació ni el període de cotització acumulat pel partípic per a la seva determinació (67 anys).
- Es prendrà com a taxa anual de rendiment nominal de les inversions la taxa de rendibilitat anual mitjana històrica del fons durant els últims 10 anys. En el seu càlcul, s'utilitzaran les rendibilitats diàries continuades.
- Si no es disposa d'aquesta informació, es farà servir la rendibilitat mitjana de la categoria d'inversió a la qual pertany el fons on està inscrit el pla, d'acord amb la classificació establerta per la DGSFP.
- Excepcionalment, en aquells casos en què un pla es trobi adscrit a diversos fons de pensions, es podran aplicar taxes anuals de rendiment diferents.
- Si cal utilitzar taules de supervivència, s'hauran d'aplicar aquelles taules que el pla tingui recollides en la seva base tècnica; en defecte d'això, s'utilitzaran les taules PER2020_Col_1er. Orden.
- A efectes de l'estimació de les aportacions futures del partípic fins a la seva jubilació, es consideraran les contribucions ordinàries realitzades pel promotor i les aportacions del partípic també de caràcter ordinari, vinculades al compromís assumit de jubilació i realitzades durant els darrers 12 mesos.
- Aquestes quantitats seran incrementades anualment conforme a l'evolució prevista dels paràmetres i variables de contingut econòmic que puguin afectar a la quantificació de les aportacions o prestacions contingudes en el pla de pensions d'ocupació, recollides en les especificacions i la base tècnica d'aquest, com la taxa d'inflació anual i la tendència dels salaris futurs. Aquests increments no tindran lloc si no es preveuen en les especificacions ni en les bases tècniques.

- Modelització del càlcul de les previsions de les prestacions de pensions: La Circular preveu 3 escenaris de rendibilitats possibles: un escenari central, un favorable i un desfavorable.

✓ La taxa anual de rendibilitat de l'escenari central, que denotarem com $I_c = \mu$, es correspondrà amb la taxa anual de rendiment nominal, que s'obindrà com la mitjana aritmètica de les rendibilitats diàries en el període de 10 anys. Aquesta rendibilitat diària es calcularà de forma contínua, com el logaritme neperià del quocient entre el valor liquidatiu diari a una data i el valor liquidatiu de la mateixa data de l'any immediatament anterior.

✓ Les taxes anuals de rendibilitat dels escenaris favorable i desfavorable es determinaran a través de la metodologia del Valor en Risc (VaR).

El VaR és una tècnica d'anàlisi de risc desenvolupada als anys 90, molt utilitzada en l'anàlisi de carteres de valors (Martínez, F. (2014), Hsing, Y., Powell, R. (2012), Jorion, P. (2009), Martín, J.L. (1999), Riskmetric de JP Morgan & Reuters (1996)). Concretament, el VaR estima la pèrdua màxima potencial que una cartera podria patir en un determinat període de temps, sota condicions normals de mercat i amb un cert nivell de confiança. Per exemple, en una cartera de valors, un VaR mensual del -2% i al 95% de confiança, indica que la rendibilitat mensual de la cartera serà superior al -2% amb un 95% de probabilitat.

Destaquen 3 mètodes de càlcul del VaR. El primer d'ells, el VaR Paramètric, assumeix que els rendiments financers s'ajusten a una distribució normal i utilitza les dades històriques per calcular rendibilitats i volatilitats. El VaR històric utilitza els valors observats per calcular i ordenar les rendibilitats passades i a partir de les mateixes obtenir els percentils corresponents al nivell de confiança desitjat. I finalment, el VaR de Montecarlo, que assumeix distribucions de probabilitat més realistes que la distribució normal, però més complexes d'implementar, que a més es simulen en el temps. En l'àmbit computacional, el mètode paramètric és el més senzill i, el mètode de Montecarlo és el mètode que requereix un major suport computacional. El VaR històric és recomanable quan la informació passada sigui representativa del risc actual de la cartera.

La Circular estableix que les taxes anuals de rendibilitat dels escenaris favorable i desfavorable resultaran de l'aplicació d'un impacte a l'alça, en el primer supòsit, o a la baixa, en el segon, sobre la taxa anual de rendibilitat de l'escenari central, a través del càlcul del VaR, amb un horitzó temporal, per a cada partícip, igual al nombre d'anys que li resten fins a la data de jubilació, considerant un nivell de confiança del 75%. A més, s'estableix que la determinació d'aquest VaR podrà realitzar-se mitjançant l'aproximació del model de Black-Scholes (Álvarez, T., Martínez, L. i Vicente, E. (2024), Jorion, P. (2009)); alternativament, es podria utilitzar una modelització diferent, sempre que es justifiqui la seva millor adequació al comportament del pla

El model de Black-Scholes es descriu a partir de la següent expressió, sent S el valor liquidatiu del fons de pensions actual, σ la volatilitat anual, ΔT l'horitzó temporal i Z_ε un terme aleatori que respon a una distribució normal estandaritzada.

$$\Delta S = \mu S \Delta T + \sigma S Z_\varepsilon$$

En aquest cas, considerant un horitzó temporal t . mitjançant La utilització d'un VaR paramètric, s'obtenen I_d e I_c que representen les taxes anuals de rendiment en l'escenari desfavorable i favorable, respectivament:

$$I_d = VaR_{0,75} = e^{\left(\mu - \frac{\sigma}{2}\right)^2 t - \frac{0,6745\sigma}{\sqrt{t}}} - 1$$

$$I_f = e^{\left(\mu - \frac{\sigma}{2}\right)^2 t + \frac{0,6745\sigma}{\sqrt{t}}} - 1$$

La determinació dels escenaris mitjançant el VaR de Montecarlo requereix l'execució de múltiples iteracions, cada una de les quals simula una evolució segons l'expressió de ΔS . Per això, s'han de generar xifres aleatòries segons una distribució uniforme que varii entre 0 i 1, amb la seva corresponent associació a la distribució normal estandaritzada inversa (Jorion, P. (2009)).

3. Aplicació pràctica

Durem a terme una aplicació pràctica del model de previsió de prestacions de pensió mitjançant l'aproximació paramètrica del model de Black-Scholes. Per això, disposem dels valors liquidatius reals d'un fons de pensions d'ocupació entre el 31/12/2013 i el 31/12/2023, la seva evolució es mostra a continuació.



Figura 1. Evolució del Valor liquidatiu.

D'acord amb la norma, a partir de les dades anteriors, calculem les rendibilitats logarítmiques, diàriament des del 31/12/2014, abastant cadascuna d'elles un any, i posteriorment les representem gràficament.

$$\left\{ \ln \left(\frac{VLiq_{31/12/2014}}{VLiq_{31/12/2013}} \right), \ln \left(\frac{VLiq_{1/1/2015}}{VLiq_{1/1/2014}} \right), \dots, \ln \left(\frac{VLiq_{31/12/2023}}{VLiq_{31/12/2022}} \right) \right\}$$

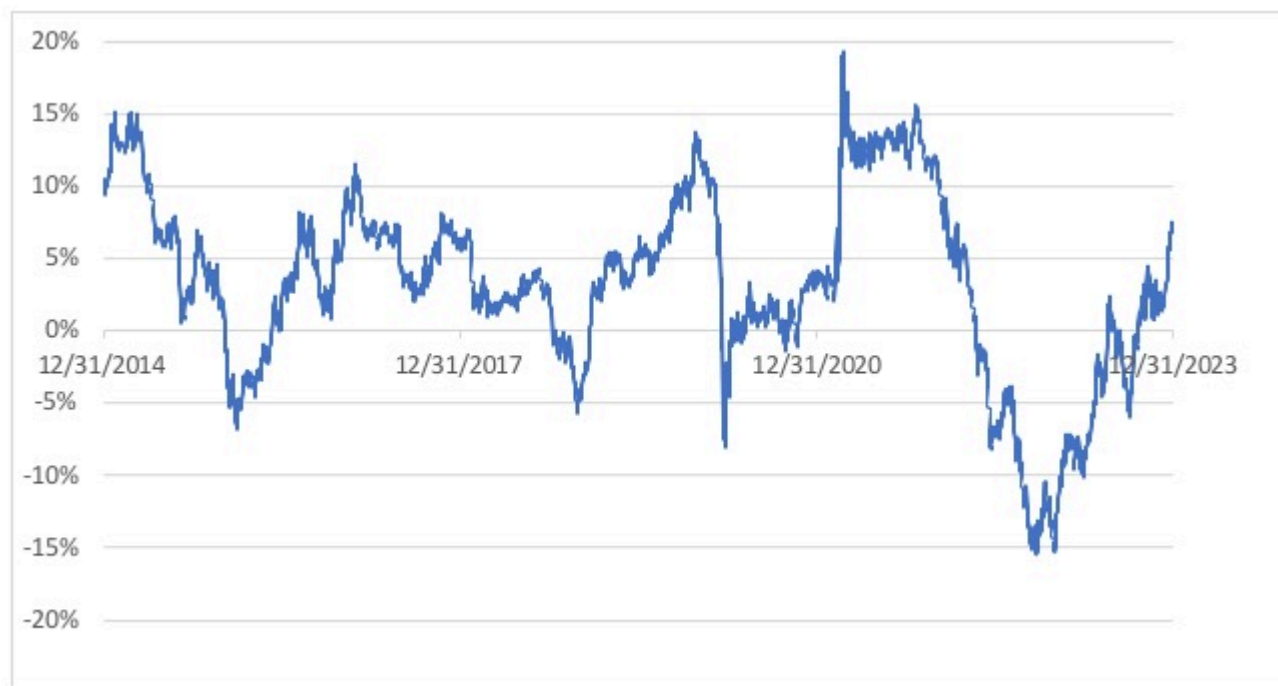


Figura 2. Evolució de les rendibilitats logarítmiques.

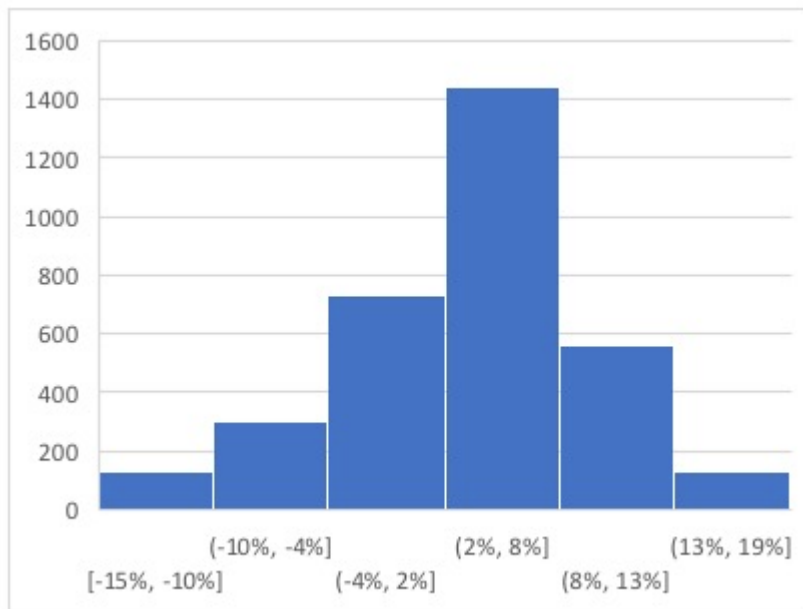


Figura 2. Freqüències absolutes de les rendibilitats logarítmiques.

A partir de la mitjana aritmètica de les rendibilitats logarítmiques, obtenim la taxa anual de rendibilitat de l'escenari central, que és del 3,25%, i la volatilitat, que és del 6,39%. Les taxes anuals de rendibilitat dels escenaris desfavorable i favorable resulten de les expressions analítiques abans esmentades. Seguidament, mostrem els seus valors, observant-se com, a mesura que augmenta l'horitzó temporal, els escenaris favorable i desfavorable tendeixen a aproximar-se al central.

Años	Esc. Desfavorable	Esc. Central	Esc. Favorable
1	-1,26%	3,25%	7,63%
5	1,12%	3,25%	5,10%
10	1,69%	3,25%	4,50%
15	1,95%	3,25%	4,24%
20	2,10%	3,25%	4,09%
25	2,20%	3,25%	3,98%
30	2,28%	3,25%	3,90%
35	2,34%	3,25%	3,84%
40	2,39%	3,25%	3,79%
45	2,43%	3,25%	3,75%

Tabla 1. Tases de rendibilitat per als escenaris desfavorables, centrals i favorables

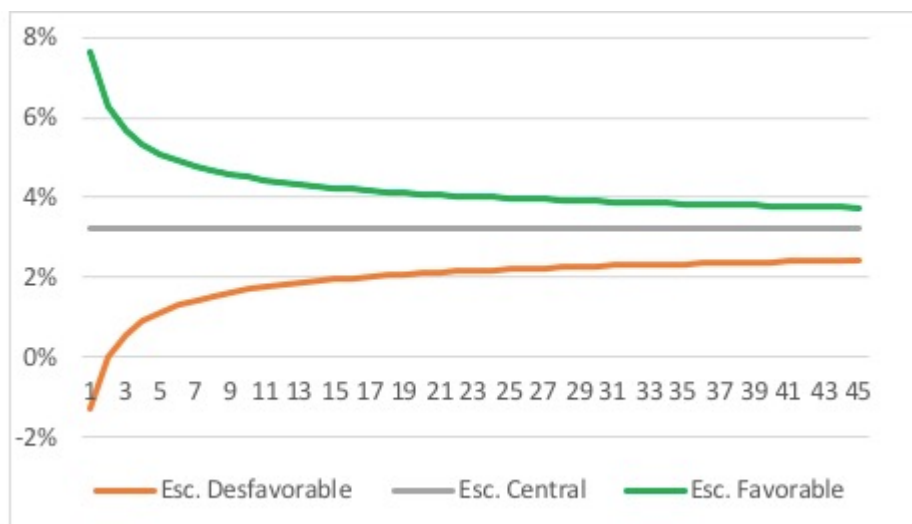


Figura 2. Freqüències absolutes de les rendibilitats logarítmiques

A fi d'obtenir unes previsions de prestacions de pensió a l'edat de jubilació, hem assumit les taxes de rendibilitat obtingudes per als escenaris desfavorable, central i favorable calculats anteriorment, la taula de mortalitat PER 2020_Col_1er. Ordre i una taxa d'inflació del 2%. A més, hem definit 4 perfils teòrics de participants amb aquestes característiques.

Participante 1

Edad:	35
Edad jubilación:	67
Horizonte temporal	32
Sexo	Mujer
Capital acumulado a fecha de valoración:	10.000
Aportaciones ordinarias en los últimos 12 meses	800
Aportaciones - crecimiento aual:	2,50%
Tipo de aportaciones	Anuales y a mitad de año

Participante 3

Edad:	55
Edad jubilación:	67
Horizonte temporal	12
Sexo	Mujer
Capital acumulado a fecha de valoración:	75.000
Aportaciones ordinarias en los últimos 12 meses	2.500
Aportaciones - crecimiento aual:	2,50%
Tipo de aportaciones	Anuales y a mitad de año

Participante 2

Edad:	35
Edad jubilación:	67
Horizonte temporal	32
Sexo	Hombre
Capital acumulado a fecha de valoración:	10.000
Aportaciones ordinarias en los últimos 12 meses	800
Aportaciones - crecimiento aual:	2,50%
Tipo de aportaciones	Anuales y a mitad de año

Participante 4

Edad:	55
Edad jubilación:	67
Horizonte temporal	12
Sexo	Hombre
Capital acumulado a fecha de valoración:	75.000
Aportaciones ordinarias en los últimos 12 meses	2.500
Aportaciones - crecimiento aual:	2,50%
Tipo de aportaciones	Anuales y a mitad de año

Així mateix, hem suposat dos tipus de prestacions: un capital acumulat a la jubilació i una renda actuarial, vitalícia, constant, mensual de 12 pagaments i sense reversió. Hem obtingut, per a cada un dels participants definits, les següents previsions, expressades en preus corrents i constants.

	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4
Tasa de Rendimiento anual				
Escenario Desfavorable	2,31%	2,31%	1,81%	1,81%
Escenario Central	3,25%	3,25%	3,25%	3,25%
Escenario Favorable	3,88%	3,88%	4,38%	4,38%
Capital acumulado a fecha jubilación				
Escenario Desfavorable	76.176	76.176	132.312	132.312
Escenario Central	92.098	92.098	152.729	152.729
Escenario Favorable	105.049	105.049	171.097	171.097
Renta vitalicia constante y mensual no reversible				
Escenario Desfavorable	-	-	543	603
Escenario Central	-	-	706	776
Escenario Favorable	-	-	852	931

Tabla 3. Previsió de prestacions de pensió en preus corrents.

	Partícipe 1	Partícipe 2	Partícipe 3	Partícipe 4
Tasa de Rendimiento anual				
Escenario Desfavorable	2,31%	2,31%	1,81%	1,81%
Escenario Central	3,25%	3,25%	3,25%	3,25%
Escenario Favorable	3,88%	3,88%	4,38%	4,38%
Capital acumulado a fecha jubilación				
Escenario Desfavorable	40.421	40.421	104.327	104.327
Escenario Central	48.870	48.870	120.426	120.426
Escenario Favorable	55.742	55.742	134.909	134.909
Renta vitalicia constante y mensual no reversible				
Escenario Desfavorable	-	-	428	475
Escenario Central	-	-	557	612
Escenario Favorable	-	-	672	734

Tabla 4. Previsió de prestacions de pensió en preus constants.

Bibliografia

- Álvarez, T., Martínez, L. i Vicente, E. (2024). Declaració de prestacions de pensió. ¿Nova obligació? Webinar CAC de 11 de juny.
- CIRCULAR de la DGSFP, de 19 de febrer (2024), per la qual s'estableixen les normes per calcular les previsions de prestacions de pensió, a efectes de la informació que es subministra als partícips dels plans de pensions d'ocupació en la declaració de les prestacions de pensió.
- Hsing, y., Powell, R. (2012). Anybody can do value at risk: a teaching study using parametric computation and Montecarlo simulation. Australasian Accounting Business and Finance Journal, volume 6, n° 5.
- Jorion, (2009). Financial Risk Manager Handbook. GARP. Risk Management Library.
- Martín, L. (1999). Valor en risc d'una cartera de renda variable. IX Jornades hispano-luses de gestió científica.
- Martínez, (2014). Les diferents metodologies per mesurar el VAR: què és i com utilitzar-lo? FUNDSPEOPLE.
- RPPF (2004). RD 304/2004, de 20 de febrer, pel qual s'aprova el Reglament de plans i fons de pensions.
- Riskmetrics de JP Morgan & Reuters (1996). RiskMetrics-Technical Morgan Guaranty Trust Company.

La teva propietat
100% protegida

Assegura't contra els impagaments
i afegeix protecció davant de
l'ocupació il·legal

 Lloguer Vivendes
Ocupació il·legal

Per a més informació
Consulta al teu mediador
93 485 95 05 - 91 559 82 87 | www.ARAG.es







article

Víctor Molina

Actuari d'Assistència Sanitària Col·legial

El repte de la longevitat en assegurances de salut

La longevitat és un terme generalment utilitzat per les assegurances del ram de vida, però la seva presència i reputació és molt més àmplia, constituint un dels factors de risc més rellevants i complexes dins la disciplina actuarial.

Des de la mirada de la gestió dels riscos, la longevitat, com a contingència, es defineix com el potencial perjudici econòmic que es produeix a conseqüència d'una infraestimació del moment de finalització de la vida dels assegurats. Cal notar que no ens referim a la infraestimació del temps de vida mitjà dels assegurats, ja que no hem de confondre longevitat amb esperança de vida. Tot i que són termes relacionats, aquests no evolucionen necessàriament a la par. I és que podem arribar a observar un increment en l'esperança de vida d'una població a causa, únicament, d'una reducció de la taxa de mortalitat infantil, mantenint-se la longevitat, és a dir, l'edat de defunció màxima, inalterada. Per això, la millora que durant les darreres dècades s'ha produït en termes d'esperança de vida no es pot associar exclusivament a una major perennitat de la població, ja que implícitament també hi coexisteix en ella un augment rellevant de la supervivència infantil. Si ho expressem en xifres, des del 1975 fins a l'actualitat, l'esperança de vida en néixer d'un espanyol s'ha incrementat, aproximadament, en 10 anys. Si ens endinsem en els registres històrics, podem observar com, dins d'aquest mateix interval temporal, la taxa de mortalitat d'individus nounats s'ha reduït en un 86 per cent i la corresponent a la població d'entre els 80 i els 90 anys, en un 52 per cent.

El terme *longevitat* prové del terme llatí *longaevitas* i significa "qualitat de viure per molt de temps". Fixa't com l'etimologia contribueix a ajudar-nos a diferenciar longevitat d'esperança de vida, ja que aquest últim terme és una mitjana que incorpora en la seva equació tant els individus amb la qualitat de viure per molt de temps com aquells altres amb la dissort de morir a una edat primerenca i que, per tant, no poden atresorar l'adjectiu de longeus.

Una vegada definida la longevitat, és el moment de transitar cap a la pràctica asseguradora. L'estimació precisa i consistent de la vida residual d'un conjunt d'individus ocupa gran part de la labor dels equips tècnics actuariais de vida. D'això depèn la suficiència de primes i reserves i, per tant, del compte de resultats d'una companyia asseguradora. Tot i això, el factor de risc "longevitat" estén el seu impacte més enllà de cobertures de vida, com les tradicionals rendes vitalícies. De fet, l'allargament de l'existència dels assegurats pot afectar greument la freqüència i severitat d'altres riscos, com la morbiditat. Sabem que, generalment, a mesura que una persona adulta compleix anys, incrementa la probabilitat que aquesta emmalalteixi o tingui un accident. Aquesta relació directament proporcional entre la longevitat i la morbiditat – a partir d'edats adultes – esdevé un repte per a les companyies acceptants de riscos de malaltia – assegurances de salut – donat l'actual context d'envelliment poblacional^[1]

^[1] L'any 1975, l'1 per 100 de la població espanyola superava els 85 anys. L'any 2022, aquest percentatge s'ha triplicat.



Actuarialment, i sense atendre el sentit econòmic i social que atesora l'assegurança, la problemàtica és inexistent, ja que un assegurat de llarga longevitat ha de satisfer en cada moment una prima d'import equivalent a l'esperança matemàtica del risc cedit a una companyia asseguradora. El que succeeix és que mentre l'edat d'una persona creix constantment de forma aritmètica, el seu risc, a partir d'edats avançades, ho fa de manera exponencial. A més, l'inici d'aquesta progressió exponencial del risc de morbiditat coincideix amb una etapa vital de les persones de cessament de la seva activitat professional i constància en la percepció d'ingressos – en termes reals. Per això, simplificar l'exercici de tarifació d'una assegurança de malaltia en un procés purament tècnic pot comportar la fixació de primes molt elevades i cada cop més rellevants en comparació amb els ingressos percebuts pels individus o unitats familiars, ocasionant un efecte expulsió dels assegurats més longeus en el moment en què més requereixen els serveis assistencials coberts per la seva pòlissa. El previsible perjudici ocasionat per l'efecte expulsió abans esmentat és doble, ja que pot incidir tant en la capacitat de generació d'un nou negoci de les asseguradores de salut – acceptants de riscos de malaltia – com en la repercussió i incidència que té el sector assegurador en la societat.

Amb l'objectiu d'aprofundir en el primer dels perjudicis esmentats, aquell que relacionem amb una disminució en la capacitat competitiva d'una entitat asseguradora, ens recolzem en la Real Academia Española, organisme que ens aporta els següents sinònims per al terme "assegurança": "eficaç", "íntegre" i "confiable". Així doncs, l'assegurança ha de ser eficaç, en la mesura que ha de disposar de la capacitat i dels mitjans suficients per aconseguir l'efecte reparador necessari. A més, l'assegurança ha de ser íntegra, en la mesura que aquesta reparació resulti completa i integral donat el perjudici esdevingut. Finalment, l'assegurança ha de resultar confiable i, per això, l'historial d'una companyia asseguradora ha de ser notori i honorable. La fiabilitat o confiança és la característica més important entre totes les que es demanen a una bona assegurança. Sense confiança, difícilment s'aconsegueix la subscripció d'una pòlissa, i sense ella, no existeix res més, motiu pel qual importarà ben poc la posterior qualitat assistencial o eficàcia en la tramitació i resolució de sinistres.

En una societat hiperconnectada, com l'actual, sembla lògic pensar que un hipotètic efecte expulsió dels assegurats més longeus pugui ser ràpidament conegut pels seus familiars, possiblement també assegurats en la mateixa companyia i, amb no molta més demora, per la resta de les persones amb les quals els anteriors conviuen en el seu dia a dia. Per això, es considera que un efecte expulsió pot provocar una ràpida pèrdua de reputació difícilment reparable, esdeveniment amb impacte directe sobre la renovació i contractació de pòlisses. A més, es considera que aquest impacte lesiu de la competitivitat pot resultar superior en assegurances de salut en relació amb altres tipologies de cobertura, ja que en la seva adquisició subjau un major component de reflexió. Les assegurances de malaltia no s'obtenen de forma acrítica o compulsiva, motiu pel qual una reputació minvada pot desplaçar una entitat asseguradora fora de les principals candidates a la subscripció, malgrat oferir un millor servei assistencial i/o un preu més competitiu.

En segon lloc, l'efecte expulsió que pot sobrevenir per simplificar l'exercici de tarificació d'una assegurança de malaltia en un procés purament numèric, té un impacte perjudicial sobre la societat. L'assegurança no és un producte més de la cistella de la compra, sinó que constitueix un dels pilars fonamentals de l'economia familiar, com a garantia de seguretat i estabilitat.

Per aquest motiu, les entitats asseguradores compten amb una gran responsabilitat social i, com a tal, les seves accions no han d'emanar únicament d'una presa de decisions basada en la tecnocràcia, sinó que després d'elles ha de coexistir la tècnica juntament amb la sostenibilitat. Aconseguir que les assegurances de salut siguin sostenibles des d'un punt de vista social, dins d'un entorn on la longevitat va en increment, implica l'existència i el manteniment d'un conjunt de característiques: l'acompanyament, la racionalització i la suficiència.

Entenem per acompanyament la capacitat que té una entitat asseguradora per oferir pòlisses que protegeixin l'assegurat al llarg de tota la seva vida, oferint cobertures a primes assumibles en totes i cadascuna de les etapes vitals. Per a això, es considera que l'equació tècnica de determinació de la tarifa ha de disposar d'un mecanisme solidari i que s'ajusti a les realitats intergeneracionals, que permeti anivellar – parcialment – l'estructura de recaptació d'una companyia, evitant així el creixement exponencial de primes en edats avançades, moment en què els individus manquen de marge de maniobra pel que fa a la gestió dels seus ingressos. Evidentment, la reducció del pendent exponencial de la prima de risc d'aquells més longeus implica incrementar les tarifes dels assegurats més joves, i això, a curt termini, resta competitivitat. La pèrdua de competitivitat s'origina, en aquests casos, pel fet que gran part de les entitats asseguradores de salut tarifin sense atendre aquest ajust – total o parcialment –, oferint primes totalment relacionades amb el risc transferit pels assegurats. Tot i això, s'insisteix que aquest curterterminisme genera expulsió i és percebut pels assegurats com un signe de poca responsabilitat social, podent ocasionar una desconfiança que acabi minvant la competitivitat de les entitats a mitjà termini, però no de forma puntual, sinó sostinguda en el temps.

Juntament amb la propietat de l'acompanyament, que permet disposar d'una estructura de preus amb un creixement sostenible en edats avançades, a expenses, això sí, d'una major prima en trams d'edat primerencs, ha de coexistir la racionalització en l'ús dels serveis reconeguts en pòlissa. Per a això, una entitat asseguradora ha de disposar d'un conjunt de mesures, processos i controls, que garanteixin un ús responsable dels serveis assistencials posats a disposició dels assegurats. Les opcions utilitzades pel sector són múltiples: copagaments, quadres assistencials específics, programes d'atenció sanitària ad hoc, exclusions, etc.

Finalment, sota l'acompanyament i la racionalització, ha d'existir-hi necessàriament un component de suficiència. Per aconseguir aquesta suficiència, la taxa de solidaritat intergeneracional mitjana aplicada – ponderada – a un col·lectiu ha de ser igual a zero, ja que la tarifa actuarial mitjana d'un conjunt d'assegurats ha de romandre inalterada, malgrat els ajustos en els sectors d'edat realitzats.

A tall de conclusió, es posa de manifest la preocupació en observar que la majoria de les entitats asseguradores de salut estan optant per la tecnocràcia com a eina per a la gestió del risc de longevitat, malgrat l'efecte expulsió que aquesta genera i la consegüent pèrdua de reputació de les entitats que actuen d'aquesta manera, afectant indirectament tot el sector assegurador de salut. Existeix, per tant, una altra manera d'enfrontar-nos a la longevitat, que garanteix la suficiència de les tarifes i, al mateix temps, actua de forma responsable amb la nostra gent gran. L'aplicació estricta de la tècnica actuarial ens pot portar a assimilar el número amb la persona, però els números no tenen ànima. És responsabilitat de les entitats asseguradores oferir cobertures a preus assumibles en tot moment a aquells que durant tants anys han estat vinculats a assegurances privades de malaltia. Permetre l'efecte expulsió, o no posar els mitjans per evitar-ho, com a via per a l'oferta de primes a preus atractius per a individus joves, genera una perversitat que indubtablement acabarà minvant la reputació d'un sector tan útil i redistribuïdor de la riquesa com el nostre.

Entre la prima anivellada emprada antigament i el desequilibri actual de les primes, existeix un punt mig sota el qual es troba l'estabilitat i la sostenibilitat del nostre ram; el ram de les assegurances de malaltia. Concloem posant de manifest l'existència d'aquest procedir moderat i socialment responsable en el nostre sector i destacant el seu èxit; passat, present i, molt probablement, creixent en un futur no molt llunyà.

Software RISKCO IFRS 17

Motor actuarial - Risk Margin - Motor CSM - Subledger IFRS 17

Industrialización de tareas

Trazabilidad de los datos

Replicabilidad de los cálculos

Integración de módulos

Descubre más >



article

Jesús Ansón

Responsable AREA-XXI Technologies

DORA: la solvència de la tecnologia

Introducció

La pròxima normativa DORA (Digital Operations Resilience Act) de la Unió Europea serà d'aplicació el 17 de gener de 2025. Aquesta normativa, que no ha necessitat transposició local, està vigent des de fa dos anys. La nova regulació afecta un gran nombre d'empreses en el sector financer i assegurador, incloent-hi sectors fins ara poc regulats, com les empreses proveïdores de serveis de criptoactius. En el cas del sector assegurador, la majoria d'empreses es veuen afectades, amb algunes excepcions en funció dels ingressos per primes. Pel que fa a la intermediació, les excepcions es basen en la facturació o el nombre de treballadors, i en el cas dels fons de pensions d'ocupació, pel nombre de participants.

DORA fa referència a la gestió del risc associat a la tecnologia, i tenint en compte que avui dia la tecnologia suporta tots els processos de negoci, aquesta normativa afectarà la relació entre negoci i tecnologia en cadascun dels àmbits de l'entitat. En aquest article intentarem desgranar com afecta DORA a les entitats, quins punts hauran de revisar i proposarem una metodologia per a l'adopció d'aquesta normativa.

Com afecta DORA a les companyies?

A la pregunta de 'en què afecta DORA a les companyies?', la resposta és senzilla: pràcticament a tot. Avui en dia, gairebé no existeix cap procés de negoci que no estigui suportat per la tecnologia, fet que fa molt difícil per als responsables de la implantació d'aquesta nova norma compartimentar i organitzar el treball. D'altra banda, a causa de la magnitud de la normativa, esdevé impossible abordar la implantació com un tot, i cal crear grups d'activitats per tal d'assignar responsables, terminis i recursos.



Per ajudar en aquesta tasca i revisar com afecta DORA a les companyies del sector assegurador, analitzarem cinc grans grups d'activitats: Governança, Auditoria, Continuitat, Ciberseguretat i Proveïdors.

Governança interna de les TICs

Tot i que el sector assegurador està acostumat a treballar en la governança de la companyia, el seu negoci i els riscos associats, l'àrea de tecnologia ha quedat sovint al marge d'aquests models de govern, cosa que ha provocat que en alguns casos la tecnologia hagi quedat fora de la gestió dels riscos associats i dels òrgans de decisió de l'entitat. DORA obliga les entitats a gestionar el risc associat a les TICs i a incloure dins dels seus procediments i òrgans de gestió el risc derivat de l'ús de la tecnologia per donar suport als processos de negoci.

Els models de govern de la tecnologia seran necessaris per regular la relació amb el negoci, el servei que presten i els acords sobre nivells de servei amb els diferents departaments. Aquests models hauran d'incloure pautes de relació entre els diferents departaments i el departament de tecnologia, especificant qui es relaciona amb qui, en quins fòrums i com es mesuraran i reportaran els serveis entregats.

Una pràctica habitual dins les companyies ha estat comunicar un problema o una petició relacionada amb la tecnologia al primer empleat d'aquest departament amb qui es trobaven, sense documentació ni evidència d'aquesta comunicació o anàlisi prèvia en cas que la petició tingués un impacte econòmic. Aquestes pràctiques quedaran regulades, obligant a gestionar les incidències amb o sense eines específiques, però sempre mantenint registres i informant els usuaris de les actualitzacions.

Auditoria TIC

Les companyies del sector assegurador estan acostumades a les auditories, tant externes com internes, sobre els diferents elements del seu negoci, però fins ara no era obligatori crear la funció d'Auditoria TIC. DORA fa necessària aquesta funció, especificant que el resultat de les auditories ha de ser conegut i aprovat per la Direcció.

La norma fa especial referència al marc de gestió de riscos, mencionant els procediments, estratègies, protocols i eines per a la gestió d'aquests riscos.

Pel que fa a tercers que donen suport a processos de negoci crítics o essencials, DORA especifica la necessitat d'incloure els drets il·limitats d'auditoria, accés i inspecció, així com la necessitat d'auditar els serveis prestats periòdicament.

Continuïtat del Negoci

Tot i que moltes de les entitats asseguradores ja disposen d'un Pla de Continuïtat del Negoci, DORA fa referència a la necessitat que aquests plans estiguin coordinats amb els requisits del negoci, estiguin actualitzats, incloguin els proveïdors de tecnologia que donen suport a processos crítics, estiguin aprovats per totes les unitats de negoci afectades, es provin periòdicament i s'adoptin les mesures correctives necessàries per adequar aquests plans als canvis. Amb l'arribada de DORA, es fa necessària la creació d'un pressupost destinat a la Continuïtat, la seva gestió i el coneixement d'aquest per part de la Direcció.

Aquesta gestió dels Plans de Continuïtat també redundarà en benefici de la companyia. Sempre s'ha dit que la Continuïtat costa diners: si es gestiona per sota del servei necessari, s'assumeixen riscos que poden afectar greument el negoci; si es gestiona per excés, s'estan emprant recursos per cobrir serveis davant esdeveniments que el negoci no necessita ni reclama. En conseqüència, DORA establirà les bases perquè la gestió d'aquests serveis sigui òptima pel que fa a costos i cobertura.

Els Plans de Continuïtat hauran d'estar coordinats amb els plans de continuïtat globals de la companyia, hauran d'incloure la creació de comitès de crisi, gestionar la documentació sobre les activitats acomplertes durant les crisis i mantenir informada la Direcció dels resultats de les proves, punts de millora i recomanacions. També han de contenir un pla de comunicació per a les parts interessades i incloure els proveïdors TIC que donen suport a funcions crítiques dins d'aquests plans.

Ciberseguretat i comunicació d'incidents als reguladors

El Centre Criptològic Nacional, només a Espanya, va gestionar durant el 2023 un total de 49.685 incidents, la qual cosa suposa un augment del 380% respecte a l'any anterior. Durant aquest any, de mitjana es detecta un atac cada 32 segons, i la gravetat dels atacs també està creixent. Amb aquest entorn, és normal que els reguladors es preocupin pels esdeveniments que poden patir les entitats, que posin en risc les dades dels seus clients o el servei que ofereixen.

DORA exigeix que es mesuri el risc de ciberatacs, que es mitiguin aquests riscos i que es facin proves periòdiques de la seguretat perimetral mitjançant tests de penetració, els quals han de ser realitzats, almenys en ocasions determinades, per proveïdors externs de reconegut prestigi. També exigeix assegurar contractualment la bona gestió dels resultats i la inclusió en aquestes proves dels proveïdors TIC que donen suport a processos crítics de negoci.

A més, DORA demanda que la informació sobre els ciberatacs sigui comunicada als reguladors, als fòrums que caldrà crear en els diferents sectors, i en alguns casos, als clients, cosa que fa necessari establir una política de comunicació per a aquests esdeveniments.

Gestió de proveïdors

Tot i que és l'últim punt de la nostra llista, és possiblement un dels més importants per a DORA i un dels que més afecta les entitats, ja que organitza el model de relació amb els proveïdors TIC. DORA exigeix l'existència d'una política d'externalització de serveis TIC que ha d'estar aprovada per la Direcció, on es detalli la necessitat d'avaluar els riscos associats a un proveïdor abans de la seva contractació i els riscos associats a l'externalització del servei.

També s'estableix la necessitat d'informar els reguladors sobre l'externalització de serveis TIC que donin suport a processos crítics per a l'entitat i d'assegurar-se que els proveïdors compleixen amb els estàndards de seguretat de la informació. A més, caldrà avaluar la concentració de contractes en proveïdors i el risc associat, la solvència dels proveïdors, el risc associat a la cadena de subcontractació i el risc associat a la localització dels proveïdors.

En l'àmbit contractual, DORA estableix la necessitat d'incloure clàusules de sortida del contracte i plans de retorn del servei per evitar que el servei al client final es vegi afectat, eines per mesurar els nivells del servei lliurat, l'obligatorietat de prestar suport davant incidents que afectin el servei, drets en cas de terminació, els plans de continuïtat del servei prestat, l'obligatorietat de participar en els tests de ciberseguretat i garantir l'accés dels reguladors a les dades.

Com abordar un projecte d'implantació DORA

DORA afecta la majoria de les àrees de la tecnologia de manera transversal, ja que l'objectiu principal de la norma és gestionar i controlar el risc inherent a l'ús de la tecnologia i, per tant, en major o menor mesura, es veuran afectats aquells departaments del negoci de l'entitat que utilitzin la tecnologia per donar suport als seus processos. És a dir, avui dia gairebé tots els departaments.

Per tal d'abordar un projecte d'implantació d'aquesta norma amb garanties d'èxit, es fa necessari l'ús d'una metodologia que tingui en compte l'extensió de la normativa i la gran varietat d'afectacions que poden sorgir dins de l'operativa normal del negoci.

La norma està composta per 64 articles, dels quals les companyies afectades han de prestar especial atenció a 24. Per fer accessible aquesta normativa i la seva aplicació, a AREA XXI hem creat una metodologia que divideix la normativa en 5 grans grups de revisió i 11 àrees de treball que coincideixen amb funcions identificables dins de les organitzacions, de manera que sigui més senzilla l'organització de la feina. La nostra metodologia es basa en les fases següents:

- Anàlisi de discrepàncies (Gap analysis)
- Recomanacions
- Documentació

Gap Analysis

Seguint aquesta metodologia de la normativa s'extreuen 150 punts de revisió per complir amb DORA. Es duu a terme una revisió conjunta amb els departaments de tecnologia i, en alguns casos, amb els responsables dels departaments de negoci afectats.

Els resultats de la revisió d'aquests 150 punts és el que anomenem el "Gap Analysis", i proporciona a la Direcció de la companyia una idea de la situació de l'entitat en relació amb la normativa. Segons les dades que estem veient en els nostres clients, la mitjana de compliment es troba entre el 25% i el 40%. Aquestes dades indiquen l'esforç que les entitats asseguradores i financeres hauran de realitzar durant els mesos vinents.

Recomanacions

Dels resultats obtinguts en la fase de "Gap Analysis" es desprenen una sèrie de recomanacions dirigides a crear o modificar procediments, polítiques, protocols i eines perquè s'adaptin a DORA.

Generalment, i segons l'experiència amb els nostres clients, sorgeixen entre 80 i 100 accions relacionades amb procediments, eines, polítiques i documentació que seran agrupades en projectes i assignades a les 11 àrees de treball esmentades anteriorment.

Documentació

Una de les exigències de DORA és la documentació dels riscos i impactes, processos, polítiques i protocols associats a la tecnologia. Per a això, es revisen o es creen entre 20 i 25 documents que han de reflectir les directrius establertes per DORA i que hauran de ser mantinguts periòdicament. Entre altres documents, cal generar i mantenir anàlisis d'impacte, plans de continuïtat, polítiques de gestió del risc TIC, polítiques d'externalització, procediments d'alerta primerenca, etc.

Conclusió

DORA és una normativa que revolucionarà la manera en què es relacionen el negoci i la tecnologia a les companyies financeres i asseguradores. El seu principal objectiu és la gestió del risc associat a la tecnologia, i la seva implantació implica no només el departament de tecnologia, sinó també altres àrees del negoci. Donada la magnitud del projecte, és necessari aplicar una metodologia específica. Durant els mesos vinents, les companyies afectades hauran d'elaborar i executar projectes d'actualització i implantació, així com actualitzar els seus procediments per mantenir els resultats d'aquests projectes a llarg termini.

[🔙 Tornar al sumari](#)

 **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

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

www.guycarp.com

A business of Marsh McLennan

Marsh GuyCarpenter Mercer OliverWyman



article

Carlos Esquivias Escobar

Director de l'Àrea d'Assegurances Personals i Fiscal a UNESPA

Canvis normatius i novetats en matèria d'assegurances de vida i pensions

Com ha succeït en els últims anys, el 2024 està sent un exercici d'alta intensitat normativa en el qual, tant en l'àmbit europeu com nacional, s'estan produint desenvolupaments reguladors de gran rellevància en matèria d'assegurances de vida i pensions.

Àmbit europeu

Pel que fa a l'àmbit europeu, cal destacar la revisió de la Directiva de Solvència II, l'Estratègia de la UE per als inversors minoritaris i el nou paquet de normes contra el blanqueig de capitals.

Solvència II

La Directiva per la qual es modificarà la Directiva de Solvència II es publicarà previsiblement al novembre o desembre de 2024. Només falta la seva adopció formal per part del Consell com a pas previ a la seva publicació al Diari Oficial de la Unió Europea.

La modificació de la Directiva de Solvència II s'ha de transposar a l'ordenament nacional, com a màxim, 24 mesos després de la seva entrada en vigor, per la qual cosa s'estima que la seva aplicació es produirà a finals de 2026 (encara no s'ha concretat la data definitiva d'aplicació).

Els acords assolits en la modificació de la Directiva de Solvència II suposaran, en línies generals, una reducció en els requisits de capital, cosa que sens dubte mereix una valoració positiva.



Entre els aspectes positius més destacats per al nostre mercat d'aquesta modificació s'inclou la revisió del marge de risc, que establirà una reducció de la taxa de cost de capital del 6% al 4,75%; i una modificació de la regulació de l'ajust per casament (matching adjustment) que permetrà la diversificació total entre les carteres que apliquen aquest ajust i la resta de carteres de l'entitat, eliminant les restriccions als beneficis de diversificació que contempla la normativa vigent actualment.

Pel que fa a l'ajust per volatilitat (volatility adjustment), la reforma també introduirà canvis importants, que podran afectar de manera diferent cada entitat (positivament o negativament), ja que es passarà d'un ajust idèntic per a totes les entitats de la zona euro a un ajust específic per a cada entitat, que tindrà en compte les seves pròpies característiques.

Les principals modificacions que s'introduiran en l'ajust per volatilitat seran les següents:

- La cartera de referència estarà composta únicament per actius de renda fixa.
- S'incrementarà la ràtio d'aplicació general del 65% al 85%.
- Es reformarà el component nacional de l'ajust per volatilitat (macroeconòmic VA) de manera que es millori el seu mecanisme d'activació i s'evitin els efectes de salt que es produeixen en la fórmula de càlcul actual.
- S'introduirà una ràtio específica de cada entitat, denominada Credit Spread Sensitivity Ratio (CSSR), que tindrà en compte l'ajust de durades entre actius i passius (reduirà l'ajust per volatilitat quan la sensibilitat dels actius a les variacions dels spread de crèdit sigui inferior a la sensibilitat de les provisions tècniques a les variacions dels tipus d'interès).
- Es modificarà el diferencial corregit segons el risc (risk-corrected spread) per fer-lo més sensible a les variacions dels spread de crèdit.
- Finalment, pel que fa a l'extrapolació de la corba lliure de risc, tot i que es manté el punt d'entrada a l'extrapolació per a l'euro (first smoothing point) en 20 anys, s'introdueix una nova metodologia per al seu càlcul que generarà una corba de descompte més baixa a partir d'aquest punt d'entrada. Aquesta nova metodologia s'introduirà gradualment, a través d'una mesura transitòria.

Els treballs sobre la revisió de Solvència II es traslladaran a partir d'ara al reglament delegat i a les seves respectives normes tècniques i directrius, on es concretaran alguns aspectes acordats en la Directiva. Per tant, no serà possible fer una valoració final de la reforma del marc prudencial europeu fins que conclogui la revisió dels nivells 2 i 3, que ja ha començat i que es desenvoluparà des d'ara fins a l'exercici 2026.

Estratègia de la UE per als inversors minoritaris

Una altra de les iniciatives normatives europees que ha generat més passions durant la seva tramitació, per les implicacions que podria tenir per a la comercialització de productes d'inversió minoritaris basats en assegurances, ha estat l'Estratègia de la UE per als inversors minoritaris (Retail Investment Strategy).

La Comissió Europea va publicar el maig de 2023 la seva proposta de Paquet d'Inversió Minoritària, que proposa introduir modificacions, entre altres, en les Directives MIFID II, en la Directiva de Distribució d'Assegurances (IDD) i en la Directiva de Solvència II.

Aquesta proposta es complementa amb una proposta de modificació del Reglament sobre els documents de dades fonamentals relatius als productes d'inversió minoritaris empaquetats i els productes d'inversió basats en assegurances (Reglament PRIIP).

Després de la proposta de la Comissió el 2023, el Parlament Europeu (abril 2024) i el Consell (juny 2024) van acordar les seves respectives posicions.

La proposta inicial de la Comissió incloïa importants restriccions i prohibicions parcials, i introduïa una major complexitat en el procés de distribució dels productes d'inversió basats en assegurances (IBIPs), entre les quals cal destacar:

- Incentius:
 - Prohibició d'incentius en les vendes amb assessorament independent.
 - Prohibició d'incentius en les vendes només d'execució i en les vendes sense assessorament.

- Introducció de restriccions per al cobrament d'incentius en les vendes amb assessorament dependent: només es permeten quan els distribuïdors actuïn en el "millor interès per al client" (best interest test), que es concreta en el compliment dels requisits següents:
 - Prestar assessorament basat en l'avaluació d'una gamma adequada de productes.
 - Recomanar el producte que sigui més eficient en termes de cost per al client.
 - Oferir, dins de la gamma de productes IBIPs que siguin adequats per al client, almenys un producte sense característiques addicionals que comportin costos més alts.
 - Assegurar que el producte és coherent amb les exigències i necessitats del client.
- Value for money:
 - Per garantir la relació qualitat-preu (value for money) dels productes IBIPs, els productors i distribuïdors d'IBIPs han de seguir un procés de fixació de preus, degudament documentat, en el qual:
 - Els productors haurien d'informar sobre els costos i la rendibilitat dels seus productes a les autoritats de supervisió nacionals, que després serien recopilats per l'EIOPA.
 - L'EIOPA publicarà índexs de referència (benchmarks) sobre costos i rendibilitats. Els productors no podran posar al mercat productes que es desviïn d'aquestes referències, tret que ho justifiquin.

L'acord assolit l'abril de 2024 pel Parlament Europeu va introduir modificacions importants a la proposta inicial de la Comissió Europea, entre les quals cal destacar:

- Incentius:
 - Es manté la prohibició d'incentius en les vendes amb assessorament independent, però s'aclareix que l'assessorament independent no està necessàriament vinculat a la naturalesa jurídica del mediador.
 - S'elimina la prohibició d'incentius en les vendes només d'execució i en les vendes sense assessorament.
 - Pel que fa a les vendes amb assessorament dependent, només es permeten els incentius quan els distribuïdors actuïn en el "millor interès per al client", tot i que es flexibilitzen alguns dels requisits proposats per la Comissió:
 - S'aclareix que, en el cas dels distribuïdors exclusius, la gamma adequada de productes pot ser d'una sola entitat.
 - Se suprimeix l'obligació d'oferir almenys un producte sense característiques addicionals que comportin costos més alts.
- Value for money:
 - Es preveu la utilització d'índexs de referència (benchmarks) amb finalitats de supervisió, per identificar valors extrems (outliers) i dur a terme una supervisió basada en el risc.
 - L'avaluació haurà de tenir en compte aspectes quantitius i qualitius.

Finalment, l'acord general del Consell assolit el juny de 2024 va incloure com a aspectes destacables els següents:

- Incentius:
 - Es manté la prohibició d'incentius en les vendes amb assessorament independent, però s'aclareix que l'assessorament independent no està necessàriament vinculat a la naturalesa jurídica del mediador.
 - S'elimina la prohibició d'incentius en les vendes només d'execució i en les vendes sense assessorament.
 - Pel que fa a les vendes amb assessorament dependent, només es permeten els incentius quan els distribuïdors actuïn en el "millor interès per al client", tot i que es flexibilitzen alguns dels requisits proposats per la Comissió (text similar al del Parlament).
 - Quan es dissenyin i implementin esquemes de remuneració en la distribució d'IBIPs, s'hauran de complir, de manera continuada, una sèrie de principis generals (overarching principles).
 - Juntament amb els esmentats principis generals, s'incrementen les obligacions de transparència i s'estableixen una sèrie de requisits addicionals en matèria de comissions (inducement test).
- Value for money:
 - Es reforça el procés de governança establint l'obligació perquè els fabricants facin una anàlisi sobre l'aportació de valor al client de cada producte, duent a terme una comparació amb altres productes de característiques similars (peer groups).
 - En cas que l'IBIP es distanciï de la mitjana del grup homòleg, la relació qualitat-preu haurà de justificar-se mitjançant proves addicionals i, si cal, el fabricant haurà d'adoptar mesures addicionals.

- Es preveu que l'EIOPA desenvolupi i faci públics en l'àmbit de la Unió Europea índexs de referència (benchmarks) per grups de productes que presentin característiques similars.
 - Es preveu que els estats membres donin l'opció als fabricants de comparar els seus productes amb els índexs de referència (benchmarks) que publiqui l'EIOPA, en lloc de comparar-los amb els peer groups.
- Caldrà estar molt atents a les negociacions que han de produir-se entre la Comissió, el Parlament i el Consell (anomenades trilegs) per arribar a un acord sobre el text definitiu, que es preveu que es posin en marxa abans que acabi l'exercici 2024.

Prevenió Del del blanqueig de capitals i de la del finançament del terrorisme

El 30 de maig de 2024, el Consell de la Unió Europea va aprovar el nou paquet de normes contra el blanqueig de capitals, després de l'aprovació del Parlament Europeu. Aquest paquet inclou la següent legislació:

- Reglament relatiu a la prevenció de la utilització del sistema financer per al blanqueig de capitals o pel finançament del terrorisme (Reglament AMLR). Les seves disposicions s'aplicaran el 2027 (3 anys després de l'entrada en vigor).
- Reglament pel qual es crea l'Autoritat Europea de Lluita contra el Blanqueig de Capitals i el Finançament del Terrorisme (Reglament AMLA). S'aplicarà a partir de l'1 de juliol de 2025, excepte la supervisió directa de les entitats obligades seleccionades que començarà el 2028.
- Directiva relativa a la prevenció de la utilització del sistema financer per al blanqueig de capitals o pel finançament del terrorisme (Directiva AMLD6). Els Estats membres adoptaran les disposicions necessàries per complir la Directiva com a màxim 3 anys després de la seva entrada en vigor, és a dir, el 2028 (excepte determinades excepcions).

Encara està pendent la seva publicació en el Diari Oficial de la Unió Europea (DOUE).

Àmbit nacional

En l'àmbit nacional, cal destacar la Resolució de la DGSFP per la qual es requereixen les dades biomètriques del col·lectiu assegurat i s'estableix el procediment per a la seva remissió per part de les entitats asseguradores obligades, així com el Projecte de Llei pel qual es crea l'Autoritat Administrativa Independent de Defensa del Client Financer.

Taules actuàries

El juliol de 2024 es va publicar a la pàgina web de la DGSFP la Resolució per la qual es requereixen les dades biomètriques del col·lectiu assegurat i s'estableix el procediment per a la seva remissió per part de les entitats asseguradores obligades.

Les entitats obligades a subministrar aquestes dades inclouen entitats asseguradores de vida, entitats asseguradores de no vida que operin en el ram de decessos, entitats asseguradores mixtes i entitats gestores de fons de pensions d'ocupació que integrin plans de pensions de prestació definida no assegurats.

La resolució requereix a les entitats obligades la remissió de la base de dades del col·lectiu assegurat abans de l'1 de gener de 2025.

L'objecte del requisit d'informació, el qual es preveu que sigui anual, és analitzar de manera contínua l'adequació de les taules biomètriques a l'evolució real de les taxes de mortalitat, supervivència, invalidesa i morbiditat.

Projecte de Llei per la qual es crea l'Autoritat Administrativa Independent de Defensa del Client Financer

L'abril de 2024 es va publicar al Bolletí Oficial de les Corts Generals el Projecte de Llei pel qual es crea l'Autoritat Administrativa Independent de Defensa del Client Financer per a la resolució extrajudicial de conflictes entre les entitats financeres i els seus clients.

El projecte de llei es troba actualment en termini de presentació d'esmenes al Congrés dels Diputats.

El projecte de llei preveu la creació de l'Autoritat Administrativa Independent de Defensa del Client Financer i l'establiment d'un sistema de solució extrajudicial de conflictes entre les entitats financeres (incloent-hi les entitats asseguradores) i els seus clients. Es tracta d'una via alternativa a la jurisdicció civil, voluntària per als clients, però obligatòria per a les entitats financeres.

Com a principal novetat, finalitzaran amb resolució vinculant les reclamacions que versin sobre incompliments en matèria de normativa de conducta i en matèria de clàusules abusives quan l'import reclamat sigui inferior a 20.000 euros.

Contra les resolucions vinculants de l'Autoritat (que posen fi a la via administrativa i no són susceptibles de recurs de reposició), tant el client financer com l'entitat financera podran interposar demanda davant la jurisdicció civil.

Finalitzaran amb resolució no vinculant (i) les reclamacions que versin sobre la normativa de conducta i en matèria de clàusules abusives, quan l'import reclamat sigui igual o superior a 20.000 euros, (ii) les que versin sobre bones pràctiques i usos financers en tot cas i (iii) les reclamacions sense contingut econòmic.

L'Autoritat de Defensa del Client Financer integrarà les funcions dels actuals serveis de reclamacions dels organismes supervisors (Banco de España, CNMV i DGSFP).

Per al finançament de la nova Autoritat, s'exigirà una taxa anual a les entitats financeres, que es calcularà en funció del nombre de reclamacions resoltes i de les resolucions favorables al reclamant davant cada entitat.

[↶ Tornar al sumari](#)



BDO

Risk Advisory | Seguros

People helping people

- 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

115.661 personas · 166 países · 1.776 oficinas bdo.es/seguros



entrevista

Joan Manuel Castells Molinero
Director General de FIATC Seguros

1. Des de la teva incorporació a FIATC l'any 2017 com a director d'estratègia i desenvolupament corporatiu, com ha estat la teva evolució dins de l'empresa fins a arribar a ser nomenat director general?

Vaig arribar a FIATC amb l'objectiu de crear des de zero un departament d'estratègia i desenvolupament corporatiu que tingués la capacitat d'executar projectes transformacionals, així com operacions o col·laboracions corporatives (M&A, col·laboracions, etc.).

El 2021 calia iniciar un nou pla estratègic, per la qual cosa el 2020 la seva elaboració va ser el nostre principal projecte. He de dir que va ser un procés intens que va suposar una immersió total en l'organització i que ens va portar a interactuar de forma transversal amb totes les àrees corporatives, reportant els projectes al comitè de direcció i al consell.

Aquests anys com a director d'estratègia i abans del meu nomenament com a director general, van ser molt útils per obtenir una visió molt clara de tota l'entitat. En ells vaig anar adquirint responsabilitats directes o indirectes en diverses àrees com la de màrqueting i comunicació, organització, TIC, entre d'altres.



2. Abans de FIATC va treballar en diverses empreses com Nauta, Morgan Stanley o Abac Capital. Quins van ser els principals aprenentatges que va obtenir en aquests llocs?

Durant aquests anys, vaig poder veure moltes organitzacions per dins, al detall. És llavors quan t'adones que cada empresa és un món, que cadascuna té la seva cultura i la seva manera de treballar.

Si parlem d'aptituds tècniques, durant aquells anys vaig tenir l'oportunitat d'adquirir un ampli coneixement del sector financer, incloent-hi l'assessorament en operacions de fusions i adquisicions, el funcionament dels mercats de capitals i la gestió de fons de capital privat. Va ser especialment enriquidor el meu pas pel capital risc, on a part de les aptituds financeres també hi ha un alt component en gestió empresarial. Durant el període d'inversió, l'equip gestor del fons ha de vetllar perquè l'empresa adquirida compleixi amb un pla de negoci habitualment ambiciós. Aquesta part de la feina em va donar l'oportunitat d'aprendre de grans directius i de la presa de decisions des de consells d'administració.

Pel que fa a les habilitats personals, vaig poder prendre consciència, com he comentat abans, que no hi ha dues empreses iguals. Cada equip, cada cultura pot ser molt diferent de la que trobem en una altra organització. Els objectius o el vocabulari que s'utilitza internament poden canviar totalment d'una companyia a una altra, així com la forma d'interrelacionar-se. Crec que haver vist diferents models organitzatius i culturals ha suposat un aprenentatge molt enriquidor per entendre la diversitat del món i, al capdavant, de les persones. Addicionalment, vaig tenir l'oportunitat de dirigir equips d'alt rendiment i de liderar projectes de manera molt autònoma.

3. Has estat una figura clau en la planificació i execució de l'últim pla estratègic. Quins són els pilars fonamentals d'aquest pla i quins objectius s'esperen assolir?

El més important és entendre la visió que tenim com a companyia, que és la de ser líders en servei al client i, per tant, també al mediador. D'acord amb això, un dels pilars del pla ha estat consolidar una xarxa de mediació basada en partners. En altres paraules, centrar esforços en aquells mediadors que comparteixen la nostra visió i que ens tracten així mateix com a partners i establir aliances profundes, relacions basades en la confiança real i una proposta de valor win-win-win (companyia-mediador-client).

Després, la millora de l'experiència de client, que es tradueix en la potenciació del servei d'atenció, el llançament de productes adaptats a nínxols, la millora de l'experiència d'usuari en totes les interaccions amb el client (mòbil, web, telèfon, presencial, etc.) amb l'omnicanalitat, entesa com oferir al client la llibertat de contactar amb nosaltres i accedir als nostres serveis pel canal que prefereixi. Finalment, però no menys important, també ens hem enfocat en la millora de la rendibilitat tant en despeses de sinistralitat com en eficiència en despeses. Per a això, estem aprofitant les oportunitats que ens ofereix la digitalització, estem portant a terme una gestió activa de control del cost mitjà i desenvolupant mesures en la cartera.



4. FIATC va néixer el 1930 com la Federació d'Industrials de l'Autotransport de Catalunya, de la qual actualment en manté les inicials. Va sorgir per assegurar vehicles, mercaderies i persones. Aviat complirà 100 anys. Quina és la seva visió per al futur de FIATC en els pròxims 10 anys?

El que ha funcionat, i continua funcionant, no cal canviar-ho. La visió de FIATC ens ha permès créixer i complir amb la nostra missió durant molts anys i encara ho continua fent. Es tracta de, basant-nos en el nostre model de servei, continuar buscant la millora permanent amb humilitat, conscients dels nostres dèficits i sense relaxar-nos en les nostres virtuts. Per això, crec que la clau, com sempre, en aquest i qualsevol sector, està en les persones que conformen l'equip. En aquest aspecte, diria que a més de tenir i conservar el talent, les persones que lideren el projecte han de creure en els seus equips i compartir amb ells la visió i els valors que defineixen l'organització.

5. Amb un volum de primes al voltant dels 850 milions d'euros, dels quals 560 corresponen a No Vida, quins són els seus principals canals de distribució i la seva evolució en els últims anys?

El nostre principal aliat és el mediador professional, és a dir, els agents i corredors. Si volem ser líders en servei, aquest comença per un assessorament expert i personalitzat al client i és per això que apostem. El canal de corredors suposa aproximadament un 60%, el d'agents un 20-25% i l'altre 15-20% és cartera directa, principalment de salut. Tots els canals han crescut, però per una qüestió de diferències en la velocitat de creixement, el canal corredor ha guanyat pes. Això té molt a veure amb l'aposta que ha fet l'entitat per l'assegurança especialitzada per a riscos complexos com flotes, danys industrials, etc. Pel que fa als rams particulars, salut encara és el nostre producte estrella i on posem molt esforç i afecte perquè sigui un referent sectorial.

6. La indústria d'assegurances està experimentant grans canvis a causa de la tecnologia i la innovació. Com està abordant FIATC aquests desafiaments i oportunitats tecnològiques?

Probablement com tot el sector. Crec que hi ha dues grans àrees on la tecnologia està tenint molt d'impacte. La primera és la digitalització de processos i de l'experiència de l'usuari. Aquí hem millorat considerablement els nostres aplicatius i processos perquè siguin més automàtics, requereixin menys documentació física i l'execució de les operacions sigui immediata tant internament com amb clients i mediadors. En aquesta línia, hem posat a disposició millors eines d'autogestió per al client sense sacrificar les tradicionals (telèfon, presencial, etc.) amb la finalitat de donar una omnicanalitat real. Tenim clar que actualment posar les coses fàcils al mediador i al client és un element competitiu més.

La segona macroàrea és la de les dades. Les companyies d'assegurances som entitats amb ingents quantitats de dades que, ben estructurades, poden tenir molt de valor. Tot i que es parla molt de big data, ML o IA, la primera fase per generar valor a través d'aquesta tecnologia és tenir un bon govern de la dada. Durant aquests últims anys hem treballat en aquesta direcció per eventualment poder prendre decisions més ben informades.

7. El sector assegurador ha d'adaptar-se constantment a noves realitats econòmiques i socials. Quines mesures està prenent FIATC per mantenir-se rellevant i competitiva en un entorn tan dinàmic?

La nostra mida com a organització ens dona certa agilitat a l'hora d'operar i prendre decisions. Aquesta agilitat i capacitat de maniobra ens permeten adaptar-nos ràpidament a les necessitats del client i de la mediació. Diria que estem prenent mesures i contramesures de forma constant, amb la qual cosa és difícil concretar. No voldria repetir-me amb el que ja he dit anteriorment sobre el pla estratègic, però crec que és fonamental per a totes les organitzacions poder estar en constant adaptació a l'entorn; si no t'adaptes vas a la deriva i ja se sap, al final algun dia la deriva et fa encallar.

8. FIATC ofereix una àmplia gamma d'assegurances, des de salut i vida fins a embarcacions i esquí. Quins són els productes més demandats actualment i per què creus que tenen tanta acceptació?

Com a ram rellevant i de certa magnitud, salut és sens dubte el producte que ha experimentat un major creixement en l'àmbit del mercat aquests anys, com ja hem vist en les estadístiques. El motiu és evident: el seu paper com a alternativa a una sanitat pública cada cop més col·lapsada. El problema és que, amb una piràmide de població invertida i una gran massa de població de més edat en creixement, la freqüència d'ús encara augmentarà més i, tot i que tinguem assegurances, tenim pocs metges. S'ha d'actuar com més aviat millor respecte a aquest tema.

En el nostre cas particular, també hem crescut molt en flotes d'automòbils i en danys industrials. Aquests productes són especialment demandats perquè ofereixen solucions especialitzades per a riscos complexos i proporcionen una cobertura integral i adaptada a les necessitats específiques dels clients. A més, la nostra aposta per la qualitat del servei i la personalització de les solucions asseguradores ha contribuït a aquesta acceptació i creixement.



9. FIATC es troba entre les vint principals asseguradores d'Espanya en termes de volum de primes. Quines són les estratègies de creixement i expansió que consideres crucials per mantenir i millorar aquesta posició?

Com he comentat anteriorment, crec que la clau està en el fet que estem triant bé els nostres companys de viatge. En el nostre model de negoci, basat en la venda mediada, hem d'assegurar-nos que els nostres partners creguin en el nostre model i apostin per nosaltres. Per mantenir aquesta confiança, estem obligats a continuar prestant el millor servei tant al mediador com al client.

10. La sostenibilitat i la responsabilitat social són cada cop més importants per a les empreses. Quines iniciatives està duent a terme FIATC en aquest àmbit i com influeixen en l'estratègia global de la companyia?

Probablement som una de les entitats que ha invertit més en polítiques de sostenibilitat social en relació amb la seva mida. L'exercici de la nostra activitat ja aporta valor a la societat en salut, benestar, protecció a persones i empreses... però no es tracta només del "què" sinó també del "com". El nostre ADN de mútua posa per davant el servei als nostres mutualistes i en el nostre cas, quan parlem de servei, parlem de cuidar, curar, ajudar algú a superar una adversitat i fer d'aquesta societat un lloc on existeixen les segones oportunitats.

Concretament, podem dir que hem realitzat importants inversions milionàries en infraestructura pròpia tant en clíniques i centres mèdics com en residències per a la gent gran. Més enllà del que fem, també aportem el nostre gra de sorra oferint suport a entitats en l'àmbit de la investigació científica, la cultura, la salut o el suport social als més desfavorits.

Finalment, i tornant al "com" fem les coses, tot i que no ens trobem en un sector especialment contaminant, tenim com a objectiu minimitzar el nostre impacte en el planeta. La digitalització ens ha ajudat a ser més sostenibles i eficients, reduint el consum de paper i fins i tot els viatges i desplaçaments, que ara poden ser substituïts per videoconferències.

Aquestes iniciatives de sostenibilitat i responsabilitat social influeixen en l'estratègia global de FIATC, reforçant la nostra missió de servir als mutualistes amb un enfocament holístic, que no només busca la rendibilitat econòmica, sinó també el benestar de la comunitat i la protecció del medi ambient. Així, consolidem la nostra posició com una companyia responsable i compromesa amb un futur sostenible.

11. El mercat d'assegurances s'enfronta a diversos reptes, com la creixent competència i l'arribada d'una àmplia regulació. Quins considera que són els majors desafiaments actuals per a FIATC i com planegen superar-los?

A llarg termini, crec que el principal repte és l'impacte d'una població estancada i envellida, sumat a una població jove amb hàbits de consum molt diferents, prioritzant la despesa en lloc de l'estalvi i la generació de patrimoni. Aquesta dinàmica demogràfica afecta les necessitats d'assegurances i pot influir en la forma en què el mercat evoluciona.

Pel que fa a la regulació, més que un repte, representa un cost addicional tant en temps com en diners, encara que m'agradaria pensar que realment aporta valor a la societat. La complexitat reguladora pot augmentar els costos operatius i exigir una adaptació constant per complir amb les noves normatives.

La manera en què FIATC planeja superar aquests reptes és mantenint l'agilitat de la nostra estructura i la capacitat d'adaptació a les necessitats canviants del client i del mediador.

12. FIATC compta amb més de 580.000 clients. Com aconseguen mantenir i enfortir la relació amb els seus clients en un mercat tan competitiu?

La nostra obsessió és el mutualista. Aquests darrers anys hem creat circuits per conèixer el grau de satisfacció dels nostres clients amb el nostre servei, amb l'objectiu d'arribar al nivell més alt dins d'una relació amb ells, que és la recomanació. Amb aquest objectiu, hem mesurat l'índex de recomanació (NPS) en pràcticament la totalitat d'interaccions amb clients. La idea és monitorar i actuar per millorar allò que presenta patrons de mal funcionament. Tota l'entitat sap que el primer objectiu és millorar la satisfacció del client i del mediador, encara que a vegades afecti la rendibilitat.

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

Els actuaris, com és lògic, són una peça imprescindible del nostre engranatge, i són fonamentals en el nostre equip com a enginyers de la principal comesa d'una entitat asseguradora: la gestió i quantificació del risc. A FIATC, la funció actuarial està totalment present, començant pel president, que és actuari, i la vostra presidenta, Marisa Galán, directora general adjunta i directora tècnica.

Si concretem les àrees específiques, els actuaris tenen presència no només en la funció actuarial, sinó també en la gestió del risc, en les diverses àrees tècniques, en sinistres, en l'àrea financera i en la d'inversions. És a dir, pràcticament en totes les àrees.

A més, hi ha una combinació de característiques clau a FIATC que provoca una correlació entre el nostre interès com a entitat en disposar de talent actuarial i l'atractiu que generem entre els professionals d'aquesta professió. El primer d'aquests elements és el nostre caràcter multifacètic, que obre un horitzó d'opcions molt ampli als professionals de la funció actuarial. A continuació, està la nostra particularitat com a centre real de presa de decisions en la creació de productes i subscripció de riscos (els nostres serveis centrals es troben aquí a Barcelona). Finalment, m'agradaria pensar que la combinació de la nostra vocació de servei, que ens porta a adaptar-nos a múltiples tipologies de riscos, i la nostra dimensió intermèdia, que fa possible aquesta capacitat d'adaptació, fa que els nostres equips professionals es trobin contínuament amb reptes apassionants.

[🔍 Tornar al sumari](#)



entrevista

Eric Lasheras

Reserving Consultant at Munich Re (Múnic, Alemanya)

1. Abans d'estudiar el màster actuarial vas cursar Administració i Direcció d'Empreses. Què et va dur a enfocar la teva formació per aquest camí?

No coneixia gaire la professió actuarial fins que vaig començar a estudiar les assignatures de la Menció de Finances i Assegurances del grau d'ADE a la UB, algunes de les quals estaven orientades a preparar l'alumne per cursar el Màster de Ciències Actuarials i Financeres. En aquell moment, vaig començar a interessar-me per aquesta carrera, especialment gràcies a alguns dels excel·lents professors, amb especial menció al professor i també actuari Guillermo Mir, que ens va transmetre la seva passió i interès pel món actuarial. Aviat em vaig adonar que era una professió que permetia un grau d'especialització molt alt, i que tenia un gran prestigi. Això, sumat al fet que m'interessava l'alt grau de complexitat, em va fer decantar-me.



2. Estudiar i treballar sempre és un repte. Com va ser en el teu cas compaginar la feina en una consultora i estudiar el màster?

Estudiar i treballar sempre és un gran repte, però amb esforç i dedicació, tot és possible. En l'àmbit personal, em va fer créixer molt i millorar les meves habilitats per ser més productiu, tot i que no fos fàcil. Tanmateix, crec que la il·lusió per aprendre i començar la meva aventura professional va fer que tot fos més senzill. A més, entre els companys del màster ens vam ajudar molt, cosa que va ser clau.

3. El 2021 vas saltar de Barcelona a Múnic després de rebre una oferta de treball. Què et va motivar a acceptar aquesta oportunitat? Quins factors personals i professionals van influir en la teva decisió?

El principal motiu per acceptar l'oportunitat va ser la possibilitat que em brindava de sortir de la meua zona de confort. Sabia que, en l'àmbit laboral, almenys milloraria el meu nivell d'idiomes, i em donaria una experiència diferencial que em faria créixer com a professional i podria arribar a ser un avantatge competitiu. En l'àmbit personal, la possibilitat de conèixer una altra cultura i país, i trobar el meu lloc al món lluny de casa, va ser el que més va despertar la meua curiositat.



4. La forma d'organitzar la feina, fins i tot els horaris, canvia d'un país a un altre. Com descriuries les principals diferències entre l'entorn laboral a Espanya i a Alemanya?

En la meua opinió, l'organització de la feina és més flexible a Alemanya. Aquí, el teletreball està molt estès i, en general, no hi ha horaris fixos. Els alemanys valoren molt tenir un bon equilibri entre la vida laboral i personal, i les empreses ho saben. Normalment, es diposita la confiança suficient en el professional perquè faci la seua feina sense necessitat de control constant.

5. Poder treballar com a actuari col·legiat sempre permet un major nombre d'oportunitats. A Alemanya s'accedeix al col·legi mitjançant una sèrie d'exàmens llevat que ja siguis actuari col·legiat en un altre país. Et va resultar complicat entrar al col·legi alemany?

En absolut, el simple fet de pertànyer al Col·legi d'Actuaris de Catalunya va ser suficient perquè se'm reconegués com a membre en el DAV (Deutsche Aktuarvereinigung). Un intercanvi de correus electrònics i la presentació dels certificats pertinents va ser tot el que vaig necessitar.

6. Treballar en una multinacional obliga a saber anglès i, si a més està ubicada a Alemanya, sembla necessari també conèixer l'idioma del país. Com estàs gestionant el repte de viure i treballar utilitzant anglès i alemany? Quan vas arribar, ja sabies aquests idiomes?

Quan vaig arribar a Alemanya tenia aproximadament un nivell C1 d'anglès, però no sabia res d'alemany. Al principi, recordo estar nerviós en les meues primeres reunions i interaccions amb els companys, ja que tenia por de no entendre o no ser entès. No obstant això, un cop que utilitzes un idioma estranger diàriament, millores a gran velocitat. Crec que la majoria de les persones només necessiten més pràctica per dominar qualsevol idioma. En el meu cas personal, avui en dia l'anglès és tan natural com el castellà. Respecte a l'alemany, com tot idioma que s'aprèn de zero, costa una mica més. No obstant això, és una cosa que mai se m'ha exigint en l'àmbit professional, encara que sempre m'han donat totes les facilitats per aprendre'l. A més, els meus companys m'han donat molt de suport perquè aprenguéssim i m'integréssim més ràpidament.

7. Sabem que ets expert en la NIIF 17 i que vas estar en el projecte de la seua implantació a l'empresa en què treballes. Com va ser la teua experiència en treballar en un projecte tan complex i que requereix la col·laboració de tantes persones?

Participar en el projecte d'implementació de la NIIF 17 per a un gegant del sector com Munich Re va ser una experiència molt enriquidora. Les dificultats que ja de per si encarna la normativa es magnifiquen quan parlem d'un grup tan gran i present a tot el món, però les oportunitats d'aprenentatge i networking són enormes. Personalment,

em va permetre conèixer la normativa a fons, a més de desenvolupar les meves habilitats tècniques, però sobretot em va ensenyar a treballar en equips diversos i de gran grandària. Centenars de persones de diferents nacionalitats, treballant juntes des de llocs tan remots, i creant equips que treballen tan bé o millor que els tradicionals, és una cosa molt notable.

8. La formació contínua és una preocupació de totes les empreses. Quines oportunitats de formació contínua t'ha ofert la teva empresa a Múnic?

Les oportunitats de formació són moltes i diverses, i depèn molt de cada un aprofitar tots els avantatges. Per regla general, les empreses solen oferir cursos o seminaris als seus empleats. A més, sovint es sol oferir suport financer en cas que l'empleat vulgui realitzar alguna formació externa, com poden ser els cursos o seminaris del col·legi o l'obtenció d'algun títol actuarial.

9. Mudar-se a un altre país ofereix l'oportunitat de viure experiències diferents. Podries compartir alguna experiència significativa que hagi tingut a Múnic i que hagi impactat la teva vida personal o professional?

És difícil escollir una sola experiència, ja que crec que viure a l'estranger, lluny de la família i amics, et canvia com a persona. A mi personalment, m'ha ajudat a conèixer-me molt millor a mi mateix, i a desenvolupar nous interessos que abans no tenia. L'experiència més gran que em quedo és haver conegut persones molt diferents, de països diversos i amb rerefons, i considerar molts d'ells com a amics. Exposar-se a altres cultures t'enriqueix com a persona.



10. L'estil de vida alemany difereix del nostre. Com ha estat la teva adaptació cultural i social a Múnic? I quines habilitats noves has desenvolupat des que et vas traslladar a Alemanya?

La meua adaptació va ser força senzilla, al cap i a la fi, penso que hi ha moltes més similituds entre societats que diferències, especialment a nivell europeu. Potser, la diferència més notable és la manera en què enfrontem les amistats. Mentre que a Espanya les amistats es fonamenten més ràpidament, aquí fer bons amics pot trigar més

temps. Això sí, les bones amistats aquí solen ser per a tota la vida. Pel que fa a noves habilitats, a part d'aprendre alemany, he après a ser més organitzat i a desenvolupar hàbits més saludables. Aquí, per exemple, l'esport està molt present a la societat, i les persones valoren molt passar temps a la natura o en companyia d'amics i família.

11. A la família, i als pares en concret, no els fa gaire gràcia que els fills s'allunyin massa, tot i que saben que és llei de vida. Com ha estat el suport de la teva família durant aquest procés?

La meva família em va fer costat des del principi, ja que sabien que era una bona oportunitat professional. Des d'aleshores, ens visitem amb freqüència i pràcticament parlem diàriament per mòbil, cosa que ha facilitat molt les coses. A més, la meva parella es va traslladar amb mi, per la qual cosa compartim aquesta experiència amb molta il·lusió.

12. Una persona que afronta la seva vida professional amb tant d'empenta segurament té una idea aproximada del que espera en els anys vinents. Quins són els teus plans futurs?

Els meus plans futurs no són altres que els que m'han acompanyat tota la vida: continuar aprenent i millorant les meves habilitats. Com a ambició, la meva idea és assumir cada vegada més responsabilitats en el que es refereix a la gestió d'equips. Personalment, gaudeixo més del treball que es construeix a través d'equips.

13. Hi ha estudiants del màster que, potser, es plantegen sortir del país per desenvolupar la seva carrera professional. Quins consells els donaries? Quines habilitats i coneixements creus que són els més importants per tenir èxit en aquesta aventura?

A tot estudiant que es plantegi sortir del país, li diria que no tingui por d'intentar-ho, ja que sempre es pot donar marxa enrere i tornar si no surt com esperaven. Com a consell, els diria que les oportunitats són moltes, i arribaran, només han d'estar predisposats i reunir les condicions necessàries per aprofitar-les quan apareguin. Per a mi, aquestes condicions serien principalment: tenir un domini de l'anglès, haver acumulat una bona experiència prèvia i, sobretot, tenir una gran predisposició a aprendre. Penso que avui en dia, la qualitat més necessària a les empreses és l'adaptabilitat, per la qual cosa acostumar-se a treballar en entorns canviants i sense tenir sempre tota la informació o formació necessària és molt important. Finalment, dominar programaris com Excel, R, SQL o similars, em sembla també fonamental.

[🔍 Tornar al sumari](#)

formació

Activitats formatives del primer semestre del 2024

Durant el primer semestre del 2024, el CAC va organitzar 20 activitats formatives (cursos, jornades i webinars) sobre diverses matèries, amb la participació de 1.374 persones i un total de 3.795 hores de formació impartides.

1. CURS ONLINE - PROGRAMACIÓ PYTHON PER ACTUARIS

📅 15, 16, 17, 18, 22, 23, 24, 25, 29, 30 de gener i 5, 6 de febrer de 2024

Heber Trujillo (Qonto)

La programació és una habilitat essencial per als actuaris i professionals de Data Science, permetent la creació d'escenaris i anàlisis complexes, així com l'automatització de processos clau. Python és un llenguatge de programació en auge per la seva flexibilitat per realitzar anàlisis estadístiques i actuaries, desenvolupar models d'intel·ligència artificial, gestionar bases de dades i crear aplicacions web.

Assistents: 20

2. Webinar - Any 2024: L'Any de les Baixades de Tipus d'Interès

📅 23 de gener de 2024

David Cano (AFI)

David Cano va analitzar l'entorn econòmic, projectant una renda fixa amb rendiments al voltant del 4% i una renda variable que podria capitalitzar un creixement del benefici per acció del 10%. Va proporcionar una perspectiva detallada sobre les condicions actuals del mercat financer i les tendències per al 2024, oferint una base sòlida per a la presa de decisions estratègiques en un entorn econòmic complex.

Assistents: 124

3. Webinar - Novetats al Nou Reglament de Plans i Fons de Pensions

📅 31 de gener de 2024

Es van abordar les modificacions normatives introduïdes pel Reial Decret 668/2023, i van impactar en plans de pensions d'ocupació, sostenibilitat, no discriminació i governança. La Sra. Gómez-Jover va proporcionar una visió detallada d'aquests canvis i el seu impacte al sector.

Assistents: 119

4. Curs Online - Solvència II: Principals Modificacions el 2024. Reptes i Oportunitats

📅 13 i 14 de febrer de 2024

Ignacio Blasco (AFI)

Es van discutir les modificacions a Solvència II i les noves regles per a la recuperació i resolució d'entitats d'assegurances (IRRD), enfocant-se a enfortir el paper del sector assegurador en inversions a llarg termini i millorar-ne la resiliència. També es van abordar les simplificacions per a asseguradores petites i la protecció al consumidor.

Assistents: 67

5. Curs Online - Gestió d'Actius i Passius (ALM) a Entitats Asseguradores

📅 21 i 22 de febrer de 2024

Rafael García, Jordi Payés i Enrique Abuín (Serfiex)

En un entorn de tipus d'interès baixos, la gestió ALM és crucial per minimitzar l'impacte en la provisió matemàtica i el descompte de fluxos de passius sota Solvència II. El curs va oferir una visió general i pràctica de la gestió ALM des de les perspectives dels departaments d'Inversions i Actuarial.

Assistents: 30

6. Webinar - El Sistema de Govern d'Entitats Asseguradores: Dificultats i Reptes

📅 28 de febrer de 2024

Ruth Duque (Cuatrecasas)

Ruth Duque va compartir les lliçons apreses i els reptes al sistema de govern de les entitats asseguradores, destacant la importància de funcions clau com el compliment normatiu, auditoria interna, gestió de riscos i funció actuarial.

Assistents: 91

7. Jornada Presencial - La Intel·ligència Artificial: Riscos i Oportunitats per a les Entitats Asseguradores

📅 7 de març de 2024

Jordi Vidal, Teresa Laje, Ricardo Vizcarra, Anna Vila, Daniel Lopez, Joao Carvalho i Christian Castells (VidaCaixa), Albert Agustino (Cuatrecasas) i Carlos Gutiérrez (Grup Indra)

A la seu de CaixaForum (Barcelona), es va analitzar l'impacte de la IA al sector assegurador, destacant millores en processos, coneixement del risc i experiència del client. També es van abordar els desafiaments ètics i reguladors associats a la IA.

Assistents: 213



8. Webinar - Món Sènior

📅 12 de març de 2024

Marcos Acosta, Victor Navarro i Dr. Pedro Gargantilla (Nacional Re)

Es va explorar la Silver Economy, l'envelliment poblacional i les patologies associades, destacant-ne l'impacte en el sector assegurador i la importància d'una tarifació adequada.

Assistents: 118



9. Curs Online - Programació R Bàsic: Aprèn a Programar amb R des de Zero

📅 13, 14, 20 i 21 de març de 2024

Francesc Vallvé

El curs va oferir coneixements bàsics de programació en R, essencials per a l'anàlisi de dades en companyies asseguradores, abastant des de la creació i el desenvolupament del codi fins a la seva execució i manteniment.

Assistents: 6

10. Curs Online - Escenaris Econòmics Estocàstics i els seus Usos a les Entitats Asseguradores

📅 9, 10 i 11 d'abril de 2024

Ateno Villar, Jonathan Mossman, Hector Coronat, José Gabriel Gasco, Miguel Romo i Juan Marin (WTW)

Es van tractar conceptes bàsics i metodologies per a la generació d'escenaris econòmics estocàstics (ESG), el seu ús a Solvència II / IFRS 17, ALM, gestió de carteres, i altres aspectes rellevants.

Assistents: 24

11. Curs Online - Aplicacions Pràctiques de la NIIF 17

📅 15, 16, 17, 22, 23 i 24 d'abril de 2024

Miguel Angel Merino i Fernando Muñoz (Mazars), Juan Marín (WTW) i Guido Chemaya (Management Solutions)

El curs va abordar els aspectes fonamentals dels nous estàndards comptables NIIF 17 per a la valoració de contractes d'assegurances, incloent-hi metodologies i exemples pràctics.

Assistents: 24

12. Jornada Online - El Desafiament Constant del Risc de Blanqueig de Capitals

📅 24 d'abril de 2024

Judith Pujol, Eduardo García i Carlos Serrano (EY)

Es va proporcionar una visió pràctica sobre el marc legal, les dificultats de compliment, mesures davant d'inspeccions i mecanismes de mitigació de riscos en el blanqueig de capitals.

Assistents: 14



13. Webinar - El Valor Social de l'Assegurança

📅 6 de maig de 2024

Mirenchu del Valle (UNESPA)

Mirenchu del Valle va destacar el valor de l'assegurança com a xarxa de protecció per a famílies, empreses i institucions, i va abordar el dèficit d'assegurament i com tancar-lo per a una societat més ben preparada.

Assistents: 84



14. Curs Online - Programació R Avançat

📅 6, 7, 8, 13, 14, 15, 21, 22 i 27 de maig de 2024

Francesc Vallvé

Continuació del curs bàsic, aquest curs va avançar cap a conceptes més complexos de programació a R, permetent als alumnes especialitzar-se en anàlisi de dades en l'àmbit assegurador.

Assistents: 2

15. Webinar - Noves Tècniques de Tarifació en Assegurances de Vida

📅 16 de maig de 2024

Luiz Bueno i Cotté Buy (Swiss Re)

Es van destacar eines i productes per dinamitzar la tarifació, centrant-se en la longevitat i els riscos emergents en assegurances de vida i salut i explorant solucions implementades en mercats asiàtics i europeus.

Assistents: 172



16. Jornada presencial - Mercats Financers i Gestió d'Inversions a les Entitats Asseguradores

📅 23 de maig de 2024

David Cano (AFI), Josep Ramon Aixelà (BSF), Jaume Puig (GVC Gaesco), Víctor Luis Massana (VidaCaixa) i Sergio Hernández (FIATC)

Es va parlar de la situació econòmica actual i les perspectives futures, de l'evolució dels mercats i dels instruments financers, i, finalment, es va exposar la gestió de carteres, identificant oportunitats i estratègies per maximitzar els rendiments i gestionar els riscos de manera efectiva.

Assistents: 62

17. Curs online - La Sostenibilitat a les Entitats Asseguradores

📅 4, 5, 6, 11, 12, 13 i 18 de juny de 2024

Juan Miguel Monjo (Deloitte), Ignacio Estirado (KPMG), Judith Pujol (EY), Rafael García (Serfiex), Efrén Hernández i Ingo Efler (Management Solutions) i Ana Álvarez, María Meza i Santiago Romera (AREA XXI)

Aquest curs va abordar les obligacions per a les entitats asseguradores derivades de la normativa sobre sostenibilitat. Es va destacar que el nostre sistema econòmic està definitivament virant cap a la sostenibilitat. Les organitzacions internacionals, nacionals, així com els sectors econòmics i la societat en general canvien ràpidament. N'és una prova la variada normativa legal que ja existeix sobre aquest tema i la que continuarà apareixent en el futur. Aquest canvi planteja al sector assegurador no només el repte d'adaptar-s'hi, sinó que ofereix obrir el camí a noves oportunitats i estratègies.

Assistents: 31

18. Webinar - Declaració de Prestacions de Pensió - Una nova obligació?

📅 11 de juny de 2024

Carolina Fernández i José Luis Manrique (INVERCO), Teresa Álvarez, Emilio Vicente i Lidia Martínez (GT Pensions del CAC)

Aquest webinar va abordar la "Circular de 19 de febrer de 2024" de la DGSFP, que estableix les normes per calcular les previsions de prestacions de pensió, on INVERCO va presentar una anàlisi detallada de la Circular, incloent els impactes sobre les gestores, la informació a facilitar i els criteris sobre les variables necessàries per al càlcul. A més a més, es va oferir una visió pràctica elaborada pel Grup de Treball de Pensions i Seguretat Social del CAC.

Assistents: 102

19. Jornada Online - La Nova Normativa de Sostenibilitat al Sector Assegurador: Preparació de l'Informe de Sostenibilitat 2024

📅 17 de juny de 2024

Fàtima Enríquez i Ignacio Estirado (KPMG)

La jornada es va centrar en els objectius i conceptes clau de la CSRD, així com en les solucions pràctiques que les asseguradores poden implementar per complir aquests requisits. Els ponents van subratllar la importància de l'anàlisi de doble materialitat i el procés d'implementació de la normativa, destacant el desafiament de la proporcionalitat i presentant deu solucions clau perquè les companyies asseguradores compleixin amb la CSRD de manera efectiva.

Es van compartir casos pràctics de com les companyies resolen els desafiaments plantejats per la CSRD i es van abordar els dubtes comuns del sector.

Assistents: 14

20. Webinar - Privadesa i Seguretat: La Millor Defensa Contra un Ciberatac

📅 20 de juny de 2024

Albert Flores (BDO)

Es va destacar que els ciberatacs són una amenaça constant per a tota mena d'entitats. Albert Flores va proposar tres aspectes clau per a la solució: disminuir la probabilitat, minimitzar-ne l'impacte i reduir el temps de recuperació. La sessió es va centrar en una revisió pràctica de les normatives de privadesa i seguretat des d'un enfocament preventiu, subratllant la importància d'aquestes normatives per preparar les organitzacions i reduir la probabilitat d'incidents, mitigar els danys i facilitar la gestió i recuperació després d'un ciberatac.

Assistents: 68

Resum de les activitats en matèria de FORMACIÓ DE l'any 2024.

Num	Fecha	Curso / Jornada / Webinar	Asistentes	Hores
1	15/01	Programació Python per actuaris	20	400
2	23/01	Any 2024: l'any de les baixades de tipus d'interès	124	124
3	31/01	Novetats en el nou Reglament de Plans i Fons de Pensions	119	119
4	13/02	Solvència II: Principals modificacions al 2024. Reptes i oportunitats	67	134
5	21/02	Gestió d'Actius i Passius (ALM) a entitats asseguradores	19	380
6	28/02	El sistema de govern d'entitats asseguradores: dificultats i reptes	91	91
7	07/03	La Intel·ligència Artificial: riscos i oportunitats per a les entitats asseguradores	213	639
8	12/03	Món Sènior	118	118
9	19/03	Programació R bàsic: aprèn a programar amb R des de zero	6	48
10	09/04	Escenaris Econòmics Estocàstics i els seus usos a les entitats asseguradores	24	144
11	15/04	Aplicacions pràctiques de la NIIF 17	24	288
12	16/04	El desafiament constant que suposa el risc de blanqueig de capitals	14	28
13	06/05	El valor social de l'assegurança	84	84
14	06/05	Programació R Avançat	2	36
15	16/06	Noves tècniques de tarificació en assegurances de vida	172	344
16	23/05	Mercats financers i gestió d'inversions a les entitats asseguradores	62	186
17	04/06	La Sostenibilitat a les entitats asseguradores	31	434
18	11/06	Declaració prestacions de pensió: Nova obligació?	102	102
19	17/06	La nova normativa de sostenibilitat en el sector assegurador: Preparació de l'informe de Sostenibilitat 2024	14	28
20	20/06	Privacitat i Seguretat, la millor defensa davant un ciberatac	68	68
			1.374	3.795

[↶ Tornar al sumari](#)

crèdits



Director

Emilio Vicente Molero

Consell de redacció

Jordi Celma Sanz

Xavier Colominas García

Luis Cuervo Carballo

Anna Labayen Cervera

Aleix Olegario Surroca

Disseny i maquetació

Icstece_ comunicació i marca

www.icstece.com



Via Laietana, 32 4 planta

08003 Barcelona

+34 933 190 818

actuaris@actuaris.org

www.actuaris.org

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

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

Col·legi d'Actuaris de Catalunya

Presidenta

Marisa Galán Camino

Vicepresident

Antonio López López

Secretaria

Clara Armengol Vivas

Tresorera

Josefina Alargé Salvans

Vocal

Antoni Fernández Moreno

Vocal

Xavier Gómez Naches

Vocal

Emilio Vicente Molero

Gerència

Diego Almendáriz Gamboa

dalmendariz@actuaris.org

Administración

Rosa Maria Felipe Checa

actuaris@actuaris.org

protectors





[↶ Tornar al sumari](#)
