

## 258

**Diseño de una herramienta orientada  
a la planificación de la cuenta de  
resultados en Seguros Generales**

**Máster en Dirección de Entidades  
Aseguradoras y Financieras**



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

**258**

**Diseño de una herramienta orientada  
a la planificación de la cuenta de  
resultados en Seguros Generales**

Estudio realizado por: Marina Ayuso Julian  
Tutor: María Ángeles Madrigal Tamayo

**Tesis del Máster en Dirección de Entidades  
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2019/2020

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de



Cuadernos de Dirección Aseguradora es una colección de estudios que comprende las tesis realizadas por los alumnos del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Universidad de Barcelona desde su primera edición en el año 2003. La colección de estudios está dirigida y editada por el Dr. José Luis Pérez Torres, profesor titular de la Universidad de Barcelona, y la Dra. Mercedes Ayuso Gutiérrez, catedrática de la misma Universidad.

Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

## **Presentación y agradecimientos**

Quiero agradecer a todos los que me han acompañado este año, colaborando directamente o indirectamente en esta tesis.

Primero a Grupo Catalana Occidente por confiar en mí y ofrecerme la posibilidad de cursar el master. Segundo agradecer a los profesores y directores del máster.

Dar las gracias a mi tutora, María Ángeles, por guiarme y ayudarme en el proceso de realización de esta tesis, aportando sus conocimientos en análisis y planificación.

Por último, gracias a mi pareja por el apoyo durante todo este tiempo, a mis padres, a mi hermano y a Max.



## Resumen

Este trabajo trata de proporcionar una imagen general del proceso a seguir para estimar la Cuenta de Resultados de los ramos de No Vida de un grupo de entidades de seguros y una reaseguradora, desde una herramienta de planificación. Los conceptos serán definidos a medida que se introducen.

**Palabras Clave:** Control de gestión, planificación estratégica, herramienta de planificación, cuenta de resultados, presupuesto, estimación, plan a medio plazo.

## Resum

Aquest treball tracta de proporcionar una imatge general del procés a seguir per estimar el compte de Pèrdues i Guanys del rams de No Vida d'un grup d'entitats d'assegurances y una reaseguradora, des d'una eina de planificació. El conceptes seràn definits a mesura que s'introdueixin.

**Paraules Clau:** Control de gestió, planificació estratègica, eina de planificació, compte de pèrdues i guanys, pressupost, estimació, pla a mig plaç.

## Summary

This study seeks to offer a global overview of the process of presenting the income statement of the non-life lines of business of a group of insurance companies and a reinsurer, employing a planning tool to do so. The specific concepts encountered are defined as they are introduced.

**Keywords:** Management control, strategic planning, planning tool, income statement, budget, estimation, mid-term plan.



# Índice

1. Introducción .....	9
2. Planificación estratégica en Control de Gestión .....	11
2.1. Control de gestión .....	11
2.2. Planificación estratégica .....	12
2.3. Planificación dentro de una entidad aseguradora .....	14
3. Herramientas de Planificación .....	17
3.1. Oracle Hyperion Planning .....	19
4. Planning y dimensiones .....	23
4.1. Dimensiones .....	23
4.2. Visión general .....	31
4.3. Sugeridos .....	34
4.4. Mensualización .....	35
4.5. Visión Herramienta .....	36
5. Diseño de Hipótesis .....	39
5.1. Actividad Comercial .....	39
5.2. PPNC .....	43
5.3. Siniestralidad .....	45
5.4. Reaseguro .....	51
5.5. Provisiones .....	60
5.6. Comisiones .....	61
5.7. Gastos .....	63
5.8. Inversiones .....	65
5.9. Impuestos .....	68
5.10. Extraordinarios .....	69
6. Cuenta de resultados SSGG .....	71
7. Conclusiones .....	77
8. Bibliografía .....	79



# **Diseño de una herramienta orientada a la planificación de la cuenta de resultados en Seguros Generales**

## **1. Introducción**

Toda empresa necesita un control de sus ingresos y sus gastos, para planificar y optimizar sus resultados. Se detecta la necesidad de agilizar este proceso de una manera más eficaz y precisa, sin contener errores.

Cada vez más, todo está informatizado y con los avances de la tecnología se pueden encontrar muchas soluciones. En esta tesis se plantea la hipótesis de si con el diseño de una herramienta se puede resolver el problema.

El objetivo de esta tesis es desarrollar un diseño de estimación, dentro de una herramienta de planificación que facilite el control de la gestión económica. Con esta herramienta cualquier empresa de seguros puede llevar un control y prever posibles inconvenientes o ventajas para fijar metas y poner los medios necesarios para alcanzarlas.

En este trabajo se realiza una planificación de la cuenta de resultados de Seguros Generales de diferentes empresas de seguros y una reaseguradora. Se hará desde el departamento de control de gestión de una manera ágil y flexible.

Concretamente, se presenta un diseño dentro de una herramienta de planificación para poder trabajar la actividad comercial de cada una de ellas, la siniestralidad, el resultado del reaseguro, las provisiones, los gastos, las inversiones y los impuestos. Con diferentes escenarios o posibilidades que nos ofrezca la herramienta para finalmente optar por una versión definitiva y presentarla a dirección.

En las siguientes páginas, primeramente, se presentan diferentes definiciones de conceptos clave para el desarrollo de esta tesis. A continuación, aparecen detalladas las herramientas de planificación del mercado actual. Más adelante, se concreta el diseño y fórmulas de la herramienta introduciendo ejemplos de visualización de ésta. Y finalmente se expone una conclusión que recoge la reflexión extraída del proceso de realizar esta tesis.



## 2. Planificación estratégica en Control de Gestión

Antes de empezar con el diseño de la herramienta, es importante contextualizar y definir los conceptos de control de gestión, planificación estratégica y esta última dentro de un grupo de empresas aseguradoras.

### 2.1. Control de gestión

Control de gestión es un departamento que originalmente empezó en las empresas cerca de la Dirección General, principalmente orientado al control financiero del rendimiento de la empresa. La creación de valor, como objetivo fundamental de cualquier empresa, impulsó a los directivos a investigar su gestión con el fin de garantizar la rentabilidad exigida tanto para los activos invertidos como para los accionistas, exigiendo que perfeccionaran sus sistemas de información y control de su cuenta de pérdidas y ganancias en función de la estrategia de la organización.

Conforme han evolucionado las empresas y se han ido haciendo cada vez más globales, control de gestión se ha hecho, principalmente, un departamento orientado a la ayuda en la toma de decisiones. Se encarga de maximizar el rendimiento de cada una de las áreas de una empresa.

Control de gestión, normalmente, es un departamento que depende de la dirección financiera y se encuentra dentro de la estructura organizativa al lado de la dirección general, con el objetivo de poder dar una visión más global de los distintos indicadores de la cuenta de resultados por área de negocio. Es un departamento que tiene por finalidad evaluar y medir los objetivos que se establecen previamente por parte de la dirección dentro de una empresa.

Es principalmente un departamento horizontal, que interactúa con cada una de las distintas áreas de negocio porque su objetivo es velar porque cada uno de los pasos se desarrolle de la manera más productiva y rentable posible, lo cual es muy importante que el Controller, tenga las siguientes funciones:

- Gestión financiera
- Análisis de datos
- Presupuestación
- Gestión de equipos
- Gestión del cambio
- Sistema de información eficiente y eficaz para la toma de decisiones

Establece un conjunto de elementos de análisis que demuestran la necesidad de enfocar los sistemas de control basados en la estrategia de la empresa y dar al sistema de información, elementos de análisis cuantitativos y cualitativos, y elementos financieros y no financieros.

Otro objetivo de control de gestión es diseñar e implementar procesos de planificación y sistemas de información para la gestión, que permitan a la empresa disponer de la información necesaria para apoyar la toma de decisiones. En una empresa el departamento es responsable de establecer los presupuestos,

de consolidarlos de las distintas áreas, presentárselos a la dirección general y alinearlos con el futuro rendimiento de la empresa. A partir de ahí, se encarga de definir qué reporting es necesario para la empresa para analizar y dar seguimiento a la cuenta de resultados y, a través de las herramientas de estimación, tratar de prever los posibles resultados futuros.

## **2.2. Planificación estratégica**

### **2.2.1. Planificación**

Según la RAE se define planificación como: “Plan general, metódicamente organizado y frecuentemente de gran amplitud, para obtener un objetivo determinado, tal como el desarrollo armónico de una ciudad, el desarrollo, la investigación científica, el funcionamiento de una industria, etc.”

Para planificar hay que determinar qué se va a hacer, definir dónde se quiere llegar y cuáles son los objetivos que se quieren obtener. Una buena planificación comienza en el momento en que todos saben hacia dónde se dirigen. Es necesario mantener siempre claros los objetivos y también lo que se tiene que hacer para alcanzarlos. La planificación proporciona el orden requerido para ser eficaces. Se debe evaluar cada uno de los factores y proyectarlos con el fin de determinar las perspectivas del futuro. Se puede predecir el futuro de una empresa con cierta exactitud mirando su pasado y su presente. Hay que tener en cuenta que la planificación debe ser en etapas: a corto, medio y largo plazo.

La planificación es considerada la primera etapa de todo ciclo productivo y ésta parte siempre de la definición de los objetivos estratégicos.

### **2.2.2. Estrategia empresarial**

La estrategia empresarial según K.R. Andrews es “El patrón o modelo de decisiones de una empresa que determina y revela sus objetivos, propósitos y el tipo de negocio que va a perseguir”. Esta definición refleja la importancia que tiene para una empresa definir e implementar estrategias.

Las especificaciones de cada empresa y su entorno hacen que sea difícil definir estrategias universales, aplicables a cualquier otra. Por eso, resulta fundamental que la estrategia de cada empresa se diseñe considerando sus características específicas.

La estrategia es una relación permanente entre la empresa y su entorno: es imprescindible estudiar la situación del mercado para definir una estrategia adecuada.

Da respuesta a las expectativas del empresario: se deben definir visión, misión y objetivos a corto, medio y largo plazo, y adecuar la estrategia a estas y otras circunstancias internas de la empresa, como sus recursos y capacidades.

Es un modelo de decisión que establece políticas, acciones y adecuación de medios para cumplir los objetivos propuestos y permite la anticipación ante posibles adversidades a las que se enfrenta la empresa.

Así, la estrategia fija las líneas de acción que determinarán el futuro de la empresa. Definir y formalizar una estrategia ayudará a que ésta sea conocida por todos los miembros, permitirá un proceso de revisión y evaluación de las acciones propuestas y facilitará el análisis de la actividad de la empresa.

Por supuesto, es fundamental llevar un control constante, una vez implementada la estrategia, del desarrollo de la misma, y tener la capacidad de corregir sobre la marcha lo que se considere oportuno.

### **2.2.3. Planificación estratégica**

Por planificación estratégica nos referimos a un proceso sistemático, es decir, metódico, organizacional, de implementación de planes para obtener objetivos y resultados deseados. Es un tipo de planificación táctica que contempla cuáles son las mejores vías para alcanzar las metas se han propuesto, tanto dentro de una organización (empresa, institución, etc.) como en la vida personal previendo posibles inconvenientes y procediendo de acuerdo a la ruta más idónea dados los recursos que se tienen.

El cometido de todo ello es dar con una buena estrategia, es decir, con un buen camino o un buen conjunto de procedimientos para alcanzar la meta:

- Definir y luego alcanzar el objetivo propuesto.
- Aprovechar las ventajas competitivas para destacar sobre el resto.
- Diseñar una metodología apropiada para los recursos disponibles, el entorno en el que se encuentra y las dinámicas a las que se enfrenta.
- Lograr un método dinámico, flexible y adaptable a los imprevistos, que permita resolver los problemas que surjan.
- Proponer un plan que sea medible y corregible en términos de efectividad.
- Una buena planificación establece las bases para los demás procesos administrativos, como la organización, la dirección y el control.

Una vez culminado el análisis estratégico, se deberá proceder a diseñar un plan básico o una estrategia mínima, que pueda irse complicando a medida que así lo requieran las necesidades de la organización. Para ello, el plan principal deberá segmentarse en operaciones de bajo nivel, es decir, metas a corto plazo, fáciles de percibir y de alcanzar en el tiempo, para generar el plan a largo plazo. A este proceso de traducción en acciones concretas se lo conoce como ejecución estratégica.

Finalmente, el proceso deberá controlarse y someterse a dinámicas de diagnóstico y evaluación estratégica, para saber qué tanto se aproximan sus resultados a lo proyectado inicialmente y dónde están los fallos, las dificultades o los

retos y de qué manera pueden solventarse para obtener mayor eficiencia y resultados óptimos.

La planificación estratégica es la base de la toma de decisiones, así como del diagnóstico y resolución de problemas. Por eso muchas organizaciones confían en terceros (outsourcing) para realizar este tipo de intervenciones y recibir ayuda para reencauzar sus esfuerzos para obtener más y mejores resultados.

### **2.3. Planificación dentro de una entidad aseguradora**

Las entidades aseguradoras representan una parte significativa de la captación de recursos financieros, tanto de los particulares como de las empresas, y sus éxitos o fracasos repercuten de una forma cada vez más importante en la economía española en general. Desempeñan una función en el sector financiero tanto como proveedores de servicios básicos en la gestión de riesgos como en su papel de inversores institucionales.

Este sector tiene un importante papel en la economía ya que permite que los agentes puedan gestionar de modo adecuado distintos tipos de riesgos. Lógicamente, sus implicaciones son diferentes en función del tipo de productos que ofrecen; como en el caso de las aseguradoras de no vida, su principal función es proporcionar cobertura frente a unos riesgos que suelen ser de corto plazo y la contratación en muchos casos suele ser de carácter obligatorio (seguros de coche, seguros de responsabilidad civil colectiva o los seguros de hogar). Por otro lado, en el caso de aquellas dedicadas al ramo de vida, la naturaleza es de más largo plazo y en algunos casos, como los “seguros de supervivencia”, tienen un papel relevante como canalizador del ahorro.

En cualquier caso, dado el volumen de las primas que gestionan las aseguradoras y el volumen de inversiones que realizan, sus estrategias de inversión son clave para la evolución de los mercados de capitales.

Como se ha comentado, se va a realizar el diseño de una planificación de la cuenta de resultados de Seguros Generales de un grupo asegurador ficticio, GAE (Grupo Asegurador Estimación).

Es un grupo asegurador formado por 4 empresas aseguradoras y una reaseguradora con las siguientes características:

- TeloAseguro (TAE): Compañía de seguros con amplia trayectoria y experiencia. Opera en múltiples ramos de no vida y distribuye principalmente a través de agentes.
- QuedateSeguro (QSE): Compañía de seguros que opera en múltiples ramos de no vida. Distribuye principalmente a través de corredores y banca seguros.
- ConfiSeguro (CSE): Compañía de seguros de tamaño mediano especializada en los ramos de hogar y autos. Distribuye a través de una red de mediadores profesionales.

- SiniestroSeguro (SSE): Compañía de seguros de tamaño mediano especializada en el ramo de Hogar, Comunidades y Accidentes. Distribuye principalmente a través de agentes.
- Grupo Asegurador Estimación Reaseguro (GAERE): Compañía de reaseguros que ofrece una serie de modalidades distintas que se adaptan a cada una de las necesidades de protección que experimentan las anteriores entidades de seguros y a las características propias de cada ramo.

El grupo desde hace unos años trabaja con Oracle Hyperion Financial Management (HFM), y están acostumbrados a utilizar Smart View con Excel.

HFM es una aplicación de consolidación financiera y generación de informes con tecnología basada en la web. Es una solución diseñada para proporcionar información financiera de forma ágil.

Smart View es una interfaz de Office que permite ver, actualizar, analizar y compartir datos de HFM en aplicaciones de Office. Es una forma fácil de desglosar información en vistas de datos personalizadas que permiten ajustar el detalle en función del nivel deseado.

Dentro del departamento de control de gestión, los periodos a planificar son los Presupuestos, Forecast anuales, Forecast mensuales y Plan a Medio Plazo:

- El presupuesto es la estimación anual del año, se suele realizar a principio de año cuando ya se ha realizado el cierre del ejercicio anterior.
- Los Forecast anuales son estimaciones a cierre del año pero que se realizan dentro del año en curso, basándose en datos reales de ese mismo año y proyectando los meses restantes. Puede haber todos los meses. Por ejemplo, el Forecast 5+7 serían 5 meses reales y 7 meses de proyección.
- Los Forecast mensuales son estimaciones de un solo mes.
- El Plan a medio Plazo son presupuestos de los tres próximos años. Se realiza a mitad de año.



### 3. Herramientas de Planificación

Hay diferentes herramientas en el mercado con programas de planificación de recursos empresariales conocidos popularmente como ERPs (Enterprise Resource Planning) que significa “sistema de planificación de recursos empresariales”.

Un ERP es un conjunto de sistemas de información que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos y la contabilidad. El ERP funciona como un sistema integrado, es un único programa con acceso a una base de datos centralizada.

Los sistemas ERP suponen una gran inversión para las empresas, pero notan un aumento de la productividad.

Las principales ventajas de estos sistemas son:

- Automatización de procesos de la empresa.
- Disponibilidad de la información de la empresa en una misma plataforma.
- Integración de las distintas bases de datos de una compañía en un solo programa.
- Ahorro de tiempo y gastos.

Además, ofrecen integración con soluciones de BI (Business Intelligence), permitiendo realizar informes sobre el estado de su compañía directamente con los datos del sistema ERP. Esto ofrece un nivel de conocimiento detallado y actualizado del estado de la empresa que resulta indispensable a la hora de analizar y mejorar procesos internos.

Las herramientas ERP se caracterizan por su flexibilidad ya que integran distintos módulos que cubren de manera específica cada una de las necesidades que tiene un negocio: desde finanzas a distribución o incluso recursos humanos, pasando por producción, marketing, gestión del gasto, almacenes, servicios, gestión de proyectos, etc. Por tanto, lo primero que tiene que hacer la compañía es detectar qué necesidades son las que tiene que cubrir.

Las herramientas se pueden adaptar a múltiples tipos, fuentes y estructuras de datos en todas las funciones, haciendo uso de aplicaciones nuevas y más dinámicas. Hay mayor capacidad para cotejar, analizar, modelizar e informar mediante el tratamiento de grandes volúmenes de datos internos y externos, tanto estructurados como no estructurados. Al contar con herramientas para analizar diferentes bases de datos, la organización puede ser mucho más eficaz en su proceso de Planificación.

En cuanto al modo en que se adquiere, las herramientas incluyen soluciones dentro de la misma empresa, en la nube o híbridos para así poder adaptarse de la mejor forma posible al cliente.

La gran cantidad de programas ERP que existen es una muestra de la gran versatilidad de este tipo de sistemas. Los más conocidos son los de SAP, Oracle y Microsoft. Estos tres proveedores llevan largo tiempo en este campo y son los más usados entre las empresas que optan por este tipo de programas.

Aun así, existen otros que a continuación se presentan y se analizan las características principales. Pueden plantearse como otra opción a tener en cuenta:

- Microsoft Dynamics 365
- Oracle ERP Cloud (Oracle Hyperion Planning)
- IBM Planning Analytics
- SAP S/4HANA Cloud
- Aqua eSolutions Ebs 2019
- Datisa ERP
- Ekon 2019
- Exact Globe Next
- Grupo i68 Iزارo ERP
- PHC CS
- Solmicro ERP
- Wolters Kluwer a3ERP

**Imagen 1. Comparativa Herramientas ERP**

Herramientas ERP	Microsoft Dynamics 365	Oracle ERP Cloud	IBM Planning Analytics	SAP S/4 HANA Cloud	Aqua Solutions Ebs 2019	Datisa ERP	Ekon 2019	Exact Globe Next	Grupo i68 Iزارo ERP	PHC CS	Solmicro ERP	Wolters Kluwer a3ERP
Acceso nube al sistema	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	
On-premise (dentro de la misma)				✓	✓	✓						✓
Híbrido				✓	✓							
Grandes volúmenes de datos	✓	✓	✓	✓	✓			✓		✓	✓	
Desarrolla módulos personalizados	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Genera informes personalizados	✓	✓	✓	✓		✓				✓		
Análisis	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Integración funcionalidades CRM y ERP	✓				✓			✓			✓	✓
Inteligencia artificial	✓	✓		✓	✓						✓	
Automatización	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓		✓
Estabilidad y Seguridad	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Optimización de datos	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Interfaz Microsoft Office	✓	✓	✓				✓					✓
Disponible en otros idiomas	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓				✓
Plataforma		✓		✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓
Web/Online	✓	✓	✓		✓		✓	✓		✓	✓	✓
Social ERP							✓					
Operaciones con Apps empresariales					✓							
Interfaz intuitiva	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Combinación con HFM		✓										

Fuente: Fuente: elaboración propia

A la hora de elegir una herramienta ERP, se tendrá en cuenta:

- Aspecto visual: El aspecto visual del interfaz del programa, es la puerta de comunicación entre el usuario y la aplicación. Es importante valorar el grado de usabilidad con el que está diseñado y que se muestre en cada momento la información necesaria.
- Escalabilidad: Cómo se va a comportar el software cuando la empresa crezca. Conocer si hay que cambiar de software o si con el existente se puede adaptar a las nuevas condiciones.
- Seguridad: Los ERP Cloud están mejor protegidos que si se opta por soluciones ERP on-premise (dentro de la misma empresa), contando con Firewalls de alto nivel, backup de seguridad, diferentes proveedores de comunicación...de modo que aseguran la continuidad de negocio y la seguridad de los datos alojados. Posibilidad de bloquear usuarios no autorizados, posibilidad de evitar entrada accidental de datos incorrectos, trazabilidad de las modificaciones.
- Generación de Informes: Datos exportables a otras herramientas de BI o Analítica de Negocio. Hay que tener en cuenta las necesidades para diseñar informes que permitan poder sacar conclusiones por área de negocio, o disponer de la información de forma cómoda ante cualquier necesidad.
- Aspecto Internacional: Interfaz disponible en otros idiomas

Después de valorar las anteriores herramientas, se ha optado por utilizar la herramienta de Oracle ya que presenta la ventaja de poder realizar análisis con reporting integrado en Smart View y por la conexión que tiene con HFM (Oracle Hyperion Financial Management) que el grupo asegurador ya es conocedor.

### **3.1. Oracle Hyperion Planning**

Oracle Hyperion Planning es una solución centralizada basada en la Web y Excel de planificación, presupuestación y forecasting que trabaja integrando los procesos de planificación financiera y operativos para mejorar la previsibilidad del negocio.

El modelo estratégico combina el análisis de previsión financiero con el modelo de escenarios sobre la marcha. Puede simular y evaluar escenarios financieros usando métodos de cálculo comunes. Por ejemplo, puede hacer previsiones de cuentas utilizando los métodos disponibles o crear fórmulas de previsión de formato libre.

A continuación, se detalla algunas de las posibilidades que ofrece la herramienta de Oracle Hyperion Planning:

- Da una visión de las operaciones comerciales y del impacto financiero.
- Dota a la organización de una empresa con una plataforma capaz de expandirse internamente hacia modelos y procesos totalmente transversales con los departamentos.

- Ofrece funciones flexibles para resolver problemas empresariales de planificación, previsión y creación de escenarios. Se puede utilizar para crear una solución adaptada a cualquier necesidad.
- Tiene la posibilidad de introducir datos de forma manual en la aplicación y lleva incorporado un motor de cálculo online. Esto posibilita conocer los resultados de forma automática y realizar distintos escenarios o simulaciones sin dependencia de otros departamentos de sistemas que tengan que procesar la información en distintas bases de datos o realizar estas tareas en hojas Excel con las inconsistencias y el elevado trabajo manual que puede generar.

De este modo, se consigue una mayor visibilidad y es posible responder rápidamente a las cambiantes condiciones del mercado. Todo ello, de modo seguro. Además, se pueden automatizar operaciones, simplificar procesos, disminuir los costes y reducir la complejidad de TI.

Es un servicio en la nube para crear, desplegar y gestionar actividades de planificación. Admite gran capacidad de datos, su copia de seguridad y la migración, además de capacidades de integración de datos de ERP, sin que eso afecte a la facilidad de uso o la función de autoservicio.

Tiene unas funciones clave que pueden ayudar en las tareas de la planificación:

- Proporciona funciones de importación y exportación de archivos planos y basados en Excel.
- Ofrece un resumen visual con la información clave (paneles). Aunque se pueden crear nuevos, dispone de predefinidos. Los cambios en los formularios actualizan el resto de contenido para que pueda analizar los cambios al momento.
- Posibilita cargar y extraer información.
- Facilita crear formularios elaborados, que se podrán visualizar siguiendo listas de tareas y estarán basados a partir de reglas de negocio.
- Aporta funciones ad hoc de desglose de información a través de una interfaz web o Smart View para Office.

Los análisis ad hoc se pueden usar para recuperar, actualizar y analizar datos con solo seleccionar miembros y usar funciones para crear segmentos de datos personalizados. Puede pegar los datos copiados en otras hojas de cálculo de Excel y en archivos de Word o Power Point. Los datos se sincronizan y se crean puntos de datos dinámicos que permiten analizarlos en cualquier aplicación de Office.

También se puede usar el método de guardar como formulario inteligente para actualizar cálculos en cuadrículas ad hoc y sus fórmulas disponibles en Planning. Así se pueden usar fórmulas y funciones de Excel para calcular datos ad hoc rápidamente sin tener que agregar miembros a la aplicación.

- Presenta paneles para obtener mejores análisis con visualizaciones integradas

- Tiene un entorno aislado donde se puede planificar en privado sin afectar a otros planificadores. Se puede ajustar y experimentar con diferentes escenarios hasta que esté listo para publicar la estimación y otros usuarios puedan ver los datos.
- Posibilita Infolets que son vistas personalizadas o interactivas de datos clave de alto nivel que ayudan a priorizar las actividades y flujos de trabajo.
- Puede realizar intersecciones válidas y restringir combinaciones de datos para que los planificadores puedan acceder rápidamente solo a los datos que necesitan y excluir datos irrelevantes.
- Tiene reglas Groovy para usar scripts de cálculo personalizados elaborados para casos específicos. Se usan para gestionar casos que las reglas normales no pueden evitar, y que los usuarios guarden datos si los valores superan un umbral predefinido.
- Proporciona una planificación predictiva para anticipar el rendimiento futuro basado en datos históricos mediante técnicas de series de tiempo.

**Imagen 2. Opciones de la página principal de Oracle Web**



Fuente: Web Oracle Planning



## 4. Planning y dimensiones

A continuación, se muestra un diseño más detallado de las dimensiones recogidas en los modelos elaborados en la herramienta escogida de Oracle Hyperion Planning.

Dentro de Planning se ha creado una aplicación ficticia denominada PLAN\_GAE<sup>1</sup>, que contiene los modelos de planificación diseñados. Esta aplicación está dividida en 2 tipos de Plan:

- El primero contiene los modelos de la cuenta de resultados
- El segundo contiene los modelos de inversiones.

Cada tipo de plan es un cubo independiente, aunque están comunicados entre sí, traspasando la información que se considere oportuna. Se traspasarán los datos de las Inversiones Financieras e Inmobiliarias a la Cuenta de Resultados cuando sea necesario.

El objetivo del primer cubo es mostrar la cuenta de resultados. Tiene una lista de tareas para cada proceso de estimación y dentro de cada proceso hay subtareas o formularios: la actividad comercial, la cuenta de resultados, el reaseguro, el margen financiero, los resultados extraordinarios y los impuestos.

El segundo cubo está separado del primer cubo por tener diferentes tipos de datos y diferente método de estimación. Pero los resultados, como se ha dicho anteriormente, se traspasarán al primer cubo del margen financiero por compañías.

### 4.1. Dimensiones

En Planning hay seis dimensiones que son esenciales para cualquier aplicación: Año, periodo, escenario, versión, entidad y cuenta.

Los dos tipos de plan de la aplicación comparten estas dimensiones, excepto la dimensión cuenta, que es diferente para la cuenta de resultados e inversiones.

Además, existen dimensiones genéricas (custom) que son ramo, tipo de dato y recurrencia.

#### 4.1.1. Año

Esta dimensión contiene los años en los que se estimarán los diferentes escenarios.

La dimensión Año se representa según el siguiente formato:

- FY20 = Fiscal Year 2020

---

<sup>1</sup> PLAN\_GAE: Planificación del Grupo Asegurador Estimación

Así consecutivamente cuando aparezcan las siglas FY y un número detrás denominará el año en que se está trabajando u obteniendo datos.

Por otro lado, en el diseño de las fórmulas, se usa la nomenclatura (n) para referirse al año en curso, (n-1) para representar el año anterior al año en curso, y el año a presupuestar (n+1), (n+2) o (n+3).

#### **4.1.2. Periodo**

En esta dimensión se incluyen las diferentes medidas temporales a considerar, como son los meses (M), trimestres (Q), semestres (S), así como todo el año. Adicionalmente se incluirá un periodo anual para los datos del presupuesto y del plan a medio plazo.

Por tanto, son los siguientes:

- M01, M02, M03, M04, M05, M06, M07, M08, M09, M10, M11, M12
- Q1, Q2, Q3, Q4 (calculados)
- S1, S2 (calculados)

El periodo anual acumulado llamado Year Total o Anual es calculado con la suma de los 12 meses.

#### **4.1.3. Escenario**

Se dispone de cuatro escenarios diferentes:

- Real: se cargarán los datos históricos de años anteriores y datos reales.
- Forecast: Este escenario se va a utilizar para realizar la estimación de cierre de año. En él se irán copiando mes a mes los datos reales a medida que disponga de ellos. Para este escenario tan solo se podrá escribir en los meses abiertos, es decir, en aquellos para los cuales no se disponga de datos reales.
- Presupuesto: Este escenario se va a utilizar para estimar el presupuesto de manera anual y mensual
- Plan a medio plazo: Es el escenario en el que se va a realizar el plan a medio plazo de los años n+1, n+2 y n+3.

#### **4.1.4. Versión**

Se incluyen versiones de escritura y de lectura.

- Draft1: será la versión borrador sobre la que se trabajen los escenarios Forecast, Presupuesto y Plan a Medio. Se podrá copiar los datos a otras versiones, así como recuperar datos de versiones almacenadas previamente.
- Draft2: será otra versión borrador con la que se pueda trabajar con otro escenario.

- Versión oficial: será la versión definitiva. Cuando una versión borrador esté lista se traspasará a oficial con la copia de versiones. Es una versión de lectura.

#### 4.1.5. Entidad

Las entidades del Grupo Asegurador Estimación están contempladas con los siguientes códigos:

**Imagen 3. Entidades**

Códigos	Entidades
TAE	TeloAseguro
QSE	QuedateSeguro
CSE	ConfiSeguro
SSE	SiniestroSeguro
GAERE	Reaseguradora

Fuente: elaboración propia

#### 4.1.6. Cuenta

Para el cubo de la cuenta de resultados se incluyen las cuentas de actividad comercial, los indicadores de la cuenta de resultados, las cuentas para el resultado del reaseguro, las cuentas del margen financiero y las cuentas de Resultados de Gestión. Para el cubo de Inversiones se incluyen las cuentas de rendimientos financieros y las cuentas de inversiones inmobiliarias.

**Imagen 4. Cuentas de Actividad Comercial**

Cuentas de Actividad Comercial	
Facturación	Líquido
Ventas	Nº pólizas cartera
Ajuste Ventas	Nº pólizas vendidas
Anulaciones	Ajuste pólizas vendidas
Ajuste Anulaciones	Nº pólizas anuladas
Ajustes Cartera	Ajuste pólizas anuladas
Ajustes de Tarifa	Prima media Anulaciones
Resto de Ajustes	Prima media Ventas

Fuente: elaboración propia

### Imagen 5. Cuentas e Indicadores Cuenta de Resultados

<b>Cuentas e Indicadores Cuenta de Resultados</b>	
Facturación	Importe Siniestralidad Directo Total
% var. Facturación	Siniestralidad del Reaseguro
Variación PPNC	Coste reaseguro
Importe Ajuste variación PPNC	Incr. Provis.Riesgo en curso
Total Variación PPNC	Incr. Prov. GILS
Prima Adquirida	Incr. Prov. IBNR
% var. Prima Adquirida	Incr. Prov. REAPERTURADOS
Semisuma de cartera	Comisiones
Nº de siniestros masa	(%) Comisiones s/ primas fact.
Variación Ratio frecuencia	Var. Comisiones Activadas
Frecuencia	(%) Var.Comis.activ s/ Var PPNC
Variación Coste medio	Gastos Generales
Coste medio masa	(%) Incr. Gastos generales
Importe siniestralidad masa	Amortizaciones
Importe Siniestralidad Punta	(%) Incr. Amortizaciones
Nº de Siniestros Punta	Rdo. Otros Ingresos
Importe run off	(%) Incr. Otros Ingresos
Importe resto siniestralidad	Rdo. Resto Otros Gastos
Importe Siniestralidad Directo	(%) Incr. Resto Otros gastos
Ratio strad.directo s/prima adq.	Var. gastos activados
Importe Gastos imputables strad.	(%) Var. Gastos activ s/ Var PPNC
% Incr. Gtos.imp.strad.	

Fuente: elaboración propia

### Imagen 6. Cuentas e Indicadores Cuenta Reaseguro

<b>Cuentas e Indicadores Cuenta Reaseguro</b>	
Primas cedidas	Aj. Pagos ejercicio cedidos
% var. Primas cedidas	Siniestralidad cedida
Var. PPNC Cedida	Incremento Provisiones cedidas
% Var. PPNC	% Incr. Prov cedidas
Prima adquirida cedida	Comisiones reaseguro cedido
% Incr Pr. adquirida cedida	Var % Incr. Comisiones Cedidas

Fuente: elaboración propia

## Imagen 7. Cuentas Margen Financiero

<b>Cuentas Margen Financiero</b>
Ingresos Inmuebles
Gastos Inmuebles
<b>Inmuebles</b>
<i>Renta Variable</i>
<i>Realizaciones</i>
<b>Renta Variable</b>
Renta Fija
Prestamos Grupo
Prestamos no Grupo
<b>Renta Fija y asimilados</b>
<b>Otros</b>
<b>TOTAL RESULTADO FINANCIERO</b>

<b>Custodia y Gestión Cartera</b>
<b>Cuentas corrientes y activos a corto</b>
<b>Prestamos agentes y empleados</b>
<b>Intereses Reaseguro</b>
Otros Ingresos financieros
Gastos financieros por Avaes
Otros Gastos financieros
<b>Resto Otros</b>
<b>Otros</b>

Fuente: elaboración propia

## Imagen 8. Cuentas Cuenta de Resultados de Gestión de Seguros Generales

<b>Cuentas de la Cuenta de Resultados de Gestión</b>	
Primas Facturadas y Recargos	(+)
Incremento de Primas no Consumidas	(-)
<b>Primas Adquiridas</b>	(+)
Siniestralidad Directo	
Gastos Imputables Siniestralidad	
<b>Siniestralidad</b>	(-)
<b>Siniestralidad a cargo del Reaseguro</b>	(+)
<b>Coste del Reaseguro</b>	(-)
Incremento de Prov. Riesgos Curso	(-)
Incremento de Provisión GILS	(-)
Incremento de Provisión IBNR	(-)
Incremento de Prov. Reaperturados	(-)
<b>Incremento de Provisiones Técnicas</b>	(-)
Comisiones	(-)
Variación de Comisiones Activadas	(+)
<b>Comisiones y Var. Comisiones Activadas</b>	(-)
<b>Resultado Técnico Antes de Gastos</b>	
<b>Gastos Generales</b>	(-)
<b>Amortizaciones</b>	(-)
Otros Ingresos	(+)
Resto Otros Gastos	(-)
Variación de Gastos de Adq. Activados	(+)
<b>Otros Gastos</b>	(-)
<b>Resultado Técnico</b>	
Ingresos Financieros	(+)
Realizaciones	(+)
Gastos Financieros	(-)
Variación Prov. Depreciación Invers.	(-)
<b>Resultado Financiero Neto</b>	(+)
<b>Resultado Sociedades Filiales y ajustes</b>	(+)
<b>Resultado Financiero</b>	(+)
<b>Resultado Técnico Financiero</b>	
<b>Impuesto sobre sociedades</b>	(-)
<b>Resultado después de impuestos</b>	

Fuente: elaboración propia

## Imagen 9. Cuentas Inversiones

Cuentas Inversiones		
Ingresos Ordinarios	Gastos Ordinarios	Total Extraordinarios
<b>Renta Fija y Asimilados</b>	<b>Custodias y Gestores</b>	<b>Ingresos Extraordinarios</b>
Efectos públicos con cotización oficial	Custodias BBV	<b>Beneficios Ventas Renta Fija</b>
Efectos públicos sin cotización oficial	Custodias otros bancos	Beneficios realizaciones de inv.financieras (R.Fija)
Obligaciones y bonos con cotización oficial	Custodias extranjero Banc Sabadell	<b>Beneficios Ventas Renta Variable</b>
Obligaciones y bonos sin cotización oficial	Gastos gestión cartera nacional	Beneficios realizaciones de inv.financieras (R.Variable)
Pagarés de empresa con cotización oficial	Gastos gestión cartera extranjero	<b>Beneficios Ventas Grupo y Asociadas</b>
Oblig. y bonos extranjeros con cotización oficial	Fedatarios, corredores y brookers	Beneficios realizaciones empresas grupo
Depósitos en ent.de crédito a l/p, ptas	<b>Otros gastos financieros</b>	Beneficios realizaciones empresas asociadas
Imputación del exceso sobre el valor de reembolso	Comisiones hipotecas Banca Catalana	<b>Gastos Extraordinarios</b>
<b>Renta Variable y Asimilados</b>	Intereses y comisiones saldos deudores	<b>Pérdidas Ventas Renta Fija</b>
Acciones con cotización oficial	Comisiones cheques y divisas	Pérdidas inversiones financieras (ventas R.Fija)
Acciones sin cotización oficial	Comisiones sobre avales fincas	<b>Pérdidas Ventas Renta Variable</b>
Fondos de inversión mobiliaria	Comisiones sobre avales siniestros	Pérdidas inversiones financieras (ventas R.Variable)
Fondos de inversión en act.mercado monetario	Comisiones sobre avales bancarios	<b>Pérdidas Ventas Grupo y Asociadas</b>
Fondos de inversión inmobiliarios	Comisiones sobre avales Andorra y otros	Pérdidas inversiones financieras en emp.del grupo
Acciones extranjeras con cotización oficial	Operaciones preparatorias contratos de seguro	Pérdidas inversiones financieras en emp.asociadas
Fondos de inversión mobiliaria.	Pérdidas por ejecución hipotecas Banca Catalana	<b>Deterioro de Valor</b>
Gastos retenciones accs. Extranjero	Servicio telefónico	Pérdidas inversiones financieras (depreciación)
<b>Activos Mercado Monetario</b>	Servicio tesorero	Pérdidas inversiones financieras (depreciación).
Depósitos en ent.de crédito a c/p, ptas	Transferencias Banco España BBV	
Letras del tesoro y deuda repo	Transferencias Banco España otros bancos	
Bancos e instituciones de crédito c/c vista, ptas	Transferencias bancarias a proveedores y otros	
Bancos e instituciones de crédito c/c vista, mon.extr.	Transferencias bancarias a agentes	
<b>Otros ingresos financieros</b>	Int. deudas por cesiones temp. de activos l/c	
Ingresos por trading	Minusvalías no realizadas (vida variable)	
Int.depósitos por reaseguro aceptado	Intereses de depósitos por reaseguro cedido	
Otros ingresos financieros.	<b>Diferencias negativas de cambio</b>	
<b>Préstamos y Anticipos s/ Pólizas</b>	Diferencias negativas de cambio.	
Créditos y cesiones de crédito		
Censo Generalitat de Catalunya		
Préstamos Banca Catalana		
Préstamos fincas		
Préstamos no hipotecarios financieros		
Préstamos agencias		
Intereses préstamos a empleados		
<b>Diferencia Positivas de Cambios</b>		
Diferencia Positivas de Cambios.		

Fuente: elaboración propia

## Imagen 10. Cuentas Inmobiliarias

Cuentas Inmuebles
Ingresos Inmuebles
Gastos Inmuebles

Fuente: elaboración propia

### 4.1.7. Ramo

El ramo de una entidad de seguros es el conjunto de modalidades de seguro relativas a los riesgos de características o naturaleza semejantes.

La clasificación de los riesgos en ramos es un instrumento fundamental para establecer la homogeneidad cualitativa de los mismos.

Los ramos de gestión son los ramos que se utilizan para el reporting elaborado desde control de gestión y consiste en los ramos agrupados.

Se creará una jerarquía para Seguros Generales e Inversiones. La suma de todos los ramos se podrá visualizar en un miembro "Total Seguros Generales".

Los ramos seguirán la misma jerarquía tanto para la Actividad Comercial como para el resto de conceptos de la Cuenta de Resultados.

La jerarquía será la siguiente:

**Imagen 11. Ramos Seguros Generales**

<b>Total Ramos Seguros Generales</b>	<b>Ramitos</b>
Hogar	Hogar
Comunidades	Comunidades de propietarios
Comercios	Comercios
Oficinas	Oficinas
PYME	PYME
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	
<b>Multirriesgos Industriales</b>	PYME Industrial, Todo Riesgo daños materiales, Combinado Empresa-Industria
<b>Multirriesgos</b>	
Individuales	
Flotas	
<b>Autos</b>	
Accidentes	Accidentes, Enfermedad, Hospitalización
Protección Jurídica	Protección Jurídica
<b>Diversos Particulares</b>	
Responsabilidad Civil	Responsabilidad Civil
Transportes	Transportes, Embarcaciones
Ramos Técnicos	Avería Maquinaria, Equipos Electrónicos,
Agroseguro	Agroseguro
Daños	Daños, Incendios, Varios
Singulares	Singulares
<b>Diversos Empresas</b>	
<b>Diversos</b>	
<b>Total Ramos Seguros Generales</b>	

Fuente: elaboración propia

#### 4.1.8. Tipo de Dato

Esta dimensión se usará para obtener los porcentajes, datos acumulados y progresiones necesarias. Estará dividida de la siguiente manera:

- Importe: miembro para almacenar los datos numéricos
- Mensualización: miembro que se inicializa con la curva del año anterior de las líneas de la cuenta de resultados
- Miembros dinámicos: calcula los porcentajes, valores acumulados y progresiones

En la mayor parte del proceso de estimación, incluidas todas las imputaciones de datos, se utiliza el miembro importe de esta dimensión.

#### 4.1.9. Recurrencia

En función de la tipología de la información se hará una distinción de los resultados entre Ordinario y Extraordinario.

#### **4.1.10. Variables**

Se utilizan variables globales que permiten gestionar los años del modelo de planificación de manera sencilla.

El uso de estas variables permite que, a medida que se requiera un cambio de año, tanto de los formularios como de las reglas, se actualicen simplemente cambiando el valor de la variable global. De modo que la herramienta está siempre ubicada en el tiempo.

Las variables globales que se van a utilizar para los años son las siguientes:

- YearNmenos2
- YearFctmenos1
- YearPptomenos1
- YearFct
- YearPpto
- YearPlan1
- YearPlan2
- YearPlan3

Las variables globales que se van a utilizar para los meses son las siguientes:

- UltimoMesCerrado
- MesAEstimar

#### **4.1.11. Smart List y formularios**

Las Smart List son listas seleccionables predefinidas utilizadas principalmente para ofrecer varios métodos de cálculos.

Los formularios están dentro de las listas de tareas. Son formularios preparados para realizar las estimaciones. Están elaborados específicamente para cada concepto de la cuenta de resultados.

### **4.2. Visión general**

El proceso de Planificación consta de cinco fases que engloban la evolución de la cuenta de resultados de gestión en Seguros Generales durante cinco años consecutivos. En los siguientes apartados se analiza cada una de estas fases.

**Imagen 12. Visión general de las fases de Planificación**



Fuente: elaboración propia

#### **4.2.1. Datos Reales**

Para poder planificar se necesitarán datos históricos, es decir, datos reales para basarse en ellos. Los datos reales de cada compañía están en la herramienta de consolidación de HFM y es necesario hacer un traspaso de esos datos a la herramienta de Planning. Los datos individuales de las entidades, almacenados en HFM, son datos acumulados a cada mes de cierre.

Una de las principales ventajas de Planning es poder establecer conexiones con el aplicativo HFM, lo cual asegura la integridad y trazabilidad de los datos que intervienen en el proceso.

El traspaso de datos entre aplicativos se puede realizar con una periodicidad flexible manteniendo el nivel de detalle mensual de la cuenta de resultados y de los indicadores necesarios. Este traspaso de datos se realiza desde administración en control de gestión mediante la extensión Data Management.

Los datos reales en Planning son datos mensuales (no acumulados) pero se pueden visualizar de forma acumulada cada mes.

Los datos reales se introducen en el escenario real y posteriormente se actualizarán los meses reales del escenario forecast en la versión que se esté trabajando.

#### **4.2.2. Presupuesto**

El presupuesto se proyectará en base al año anterior, al cierre anual del año anterior. Se podrá comenzar a trabajar el presupuesto en cualquier momento del año, teniendo en cuenta que si se empezara en noviembre se partiría de la última estimación de forecast, y si se empezara en enero, se partiría del ejercicio con todos sus meses reales.

Se presupuestará de manera anual, y posteriormente se mensualizará la información en base a unos criterios establecidos (explicado más adelante en el apartado de mensualización).

Adicionalmente, existe la posibilidad de guardar distintas versiones del presupuesto, para contemplar diferentes escenarios.

#### **4.2.3. Forecast Anual (FC Anual)**

La fase del forecast se compone de dos tipos de datos:

- Información real de los meses cerrados
- Información estimada para los meses abiertos

Los meses reales serán estáticos y se irán alimentando a medida que vayan cargándose los datos en el escenario Real.

Los meses abiertos serán los meses a estimar en la aplicación.

Los principales forecast que se estimarán son los llamados oficiales (“FC 5+7”, “FC 8+4” y “FC 10+2”) siempre y cuando se disponga de datos reales para los meses cerrados (mayo, agosto y octubre, respectivamente).

Por lo tanto, el “FC 5+7” será 5 (meses cerrados, mayo real acumulado) + 7 (meses abiertos hasta diciembre).

Sin embargo, la herramienta permite realizar forecast cada mes.

#### **4.2.4. Forecast Mensual (FC Mensual)**

La fase el forecast mensual es parecida a la del forecast anual pero con la diferencia de que solo se estimará la información para el siguiente mes abierto.

Se partirá de la mensualización del forecast anual, cogiendo solo el mes siguiente estimado, y a partir de ahí se modificará según evolución y criterios de dirección.

En este caso, por ejemplo, sería: “FC 5+1”, “FC 8+1”, “FC 9+1”.

#### **4.2.5. Plan a medio plazo**

El Plan a Medio plazo estimará los tres años siguientes al forecast. Se estimará por medio de proyecciones interanuales consecutiva, aplicando los mismos cálculos que el Presupuesto.

El Plan a Medio se trabajará de forma anual y no se estacionalizará. Cada año dependerá del año anterior y se recalculará si se modifica algún año.

### 4.3. Sugeridos

Cuando se empiece a trabajar cualquier fase, la herramienta se inicializará y propondrá diferentes resultados sugeridos. Dichos sugeridos estarán parametrizados anteriormente por el Controller, y posteriormente, deberá elegir uno para después trabajar en él.

Los posibles sugeridos a modo de ejemplo que saldrán en la inicialización de cada fase son:

#### Fase Presupuesto

- Sugerido 1: Aplicar los mismos incrementos que el año anterior. Si se realiza el presupuesto antes de cerrar el año serán los mismos incrementos que el último FC anual trabajado.
- Sugerido 2: Mismos incrementos que el Plan a Medio Plazo del año n respecto del FC base (partiendo con el FC que se hizo el plan a medio plazo) aplicado al último FC anual trabajado.
- Sugerido 3: Igualar los importes pre-presupuesto (si fuera el caso que se realiza un presupuesto antes de cerrar el año)
- Sugerido 4: Mismos incrementos que pre-presupuesto respecto del FC base (partiendo con el FC que se hizo pre-presupuesto) aplicado al cierre real del año.

#### Fase FC anual

- Sugerido 1: Mismos incrementos del real acumulado a la fecha del año n respecto mismo periodo del año anterior, aplicado al cierre real del año anterior
- Sugerido 2: Meses reales con el GAP de presupuesto. Poniendo los meses reales y los meses estimados que quedan del presupuesto, lo que da un FC anual diferente al de presupuesto.
- Sugerido 3: Modificar el último FC oficial poniendo los meses reales y añadiendo los meses estimados del FC anterior, lo que da un FC anual diferente.
- Sugerido 4: Igualar al último FC oficial (para el primer FC será el Presupuesto) poniendo los meses reales y redistribuyendo los meses estimados.

#### Fase FC mensual

- Sugerido 1: Mismos incrementos del real mensual a la fecha del año n respecto mismo periodo del año anterior, aplicado al mes real del año anterior (para el acumulado al mes +1).
- Sugerido 2: Igualar ese mes estimado (para el acumulado al mes +1) al mismo mes del presupuesto.
- Sugerido 3: Igualar ese mes estimado (para el acumulado al mes +1) al mismo mes real del año anterior.
- Sugerido 4: Igualar ese mes estimado (para el acumulado al mes +1) al mes correspondiente del último FC oficial.

### **Fase Plan a medio plazo (n+1)**

- Sugerido 1: Mismos incrementos que el PMP (n+1) del año anterior, aplicado al último FC trabajado.
- Sugerido 2: Mismos incrementos que el último FC trabajado (anterior al PMP) del año anterior, aplicado al último FC trabajado.

### **Fase Plan a medio plazo (n+2)**

- Sugerido 1: Mismos incrementos que el PMP (n+2) del año anterior, aplicado al PMP actual (n+1)
- Sugerido 2: Mismos incrementos que el PMP actual (n+1) respecto del último FC trabajado, aplicado al PMP actual (n+1)

### **Fase Plan a medio plazo (n+3)**

- Sugerido 1: Mismos incrementos que el PMP actual (n+2) respecto del PMP actual (n+1), aplicado al PMP actual (n+2).

## **4.4. Mensualización**

La mensualización consiste en dividir el dato anual estimado en datos mensuales. Se mensualizará la información de la cuenta de resultados de cada concepto para el proceso de Presupuesto y para el del FC Anual.

- Presupuesto: se inicializa con la misma curva que el real del año anterior. Además, la herramienta presenta la opción de poder modificar con porcentajes ese reparto por meses. Se mensualizarán todos los meses.
- FC Anual: Similar al presupuesto, también con la curva del real del año anterior, pero sólo para los periodos mensuales estimados (los reales del año con los datos reales). Se pondrá el 100% para los meses estimados y se calculará con el FC Anual menos el acumulado del último mes real. Para los FC sucesivos la mensualización se hará en función al último FC anual.

La mensualización sirve para el análisis de los meses reales. Cuando se obtenga la información de la cuenta de resultados mensual del real se podrá comparar con la mensualización del presupuesto e ir adaptando los resultados mensualizados del FC. Todo esto servirá para adaptar las estrategias para llegar al objetivo y con ello poder tomar medidas para el siguiente cierre real.

**Imagen 13. Ejemplo formulario Mensualización FC 5+7 de Facturación**

	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Yeartotal	Anual
Hogar	16,98%	17,09%	9,90%	13,38%	14,63%	14,60%	13,42%	100,00%	169.125.000,00
Comunidades	16,55%	17,12%	8,32%	12,54%	15,60%	15,12%	14,74%	100,00%	107.625.000,00
Comercios	17,35%	15,53%	9,47%	13,11%	15,73%	14,87%	13,95%	100,00%	30.750.000,00
Oficinas	24,74%	15,38%	6,87%	12,80%	14,98%	12,91%	12,32%	100,00%	12.300.000,00
PYME	16,20%	16,88%	9,68%	12,50%	15,67%	13,98%	15,09%	100,00%	38.950.000,00
Multirriesgos industriales	9,81%	21,17%	5,65%	14,25%	12,96%	10,17%	25,98%	100,00%	49.955.000,00
Autos individuales	15,79%	17,54%	12,28%	12,28%	14,04%	14,04%	14,04%	100,00%	221.100.000,00
Autos flotas	14,58%	14,58%	6,25%	10,42%	14,58%	10,42%	29,17%	100,00%	24.480.000,00
Accidentes	15,26%	15,27%	7,74%	19,18%	16,39%	13,85%	12,32%	100,00%	30.450.000,00
Protección Jurídica	18,41%	15,48%	8,52%	12,35%	15,73%	15,65%	13,84%	100,00%	4.080.000,00
Responsabilidad Civil	15,33%	24,46%	6,91%	9,25%	16,61%	12,65%	14,79%	100,00%	71.750.000,00
Transportes	21,50%	23,13%	9,48%	16,51%	8,66%	9,64%	11,07%	100,00%	12.750.000,00
Ramos técnicos	24,14%	7,30%	3,47%	11,18%	26,49%	11,80%	15,62%	100,00%	6.868.000,00
Agroseguro	0,35%	0,00%	0,00%	45,13%	0,00%	33,16%	21,36%	100,00%	5.252.000,00
Daños	17,95%	30,14%	9,32%	13,50%	14,00%	7,53%	7,57%	100,00%	2.121.000,00
Singulares	7,50%	34,03%	7,81%	5,27%	23,12%	6,68%	15,59%	100,00%	1.262.500,00

Fuente: elaboración propia

## 4.5. Visión Herramienta

En este punto se muestra cómo se visualiza la herramienta en formato Excel a través de formularios SmartView, como cargar datos y como hacer copia de versiones.

Cuando se extrae la información en un Smartview vía Excel, los formularios tendrán diferentes colores:

- Las celdas de color azul son datos de información como pueden ser los años, los ramos, la fase de trabajo, los conceptos...No son modificables.
- Las celdas de color gris son datos reales o datos extraídos de otros formularios. No son modificables.
- Las celdas de color amarillo son celdas donde se puede imputar en Planning. Son las celdas donde se cargará el valor imputado y son modificables.
- Las celdas de color naranja son celdas calculadas por la herramienta de cualquier fase. Se modifican a partir de las celdas amarillas.
- Las celdas de color verde son celdas calculadas por la herramienta de periodos reales anteriores. No son modificables.

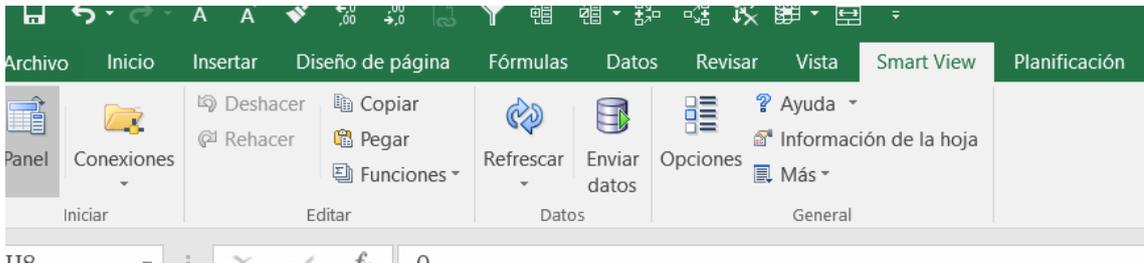
**Imagen 14. Ejemplo colores formulario Smartview Planning**

	YearTotal	Anual	YearTotal	YearTotal	Anual
	Oficial	Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2019	2019	2020
	Real	Forecast 5+7	Real	Real	Forecast 5+7
	Primas cedidas	Primas cedidas	Var. PPNC Cedida	% PPNC	% Var. PPNC
Hogar	5.000.000,00	5.125.000,00	200.000,00	4,00%	0,00%
Comunidades	3.000.000,00	3.075.000,00	100.000,00	3,33%	0,00%
Comercios	700.000,00	717.500,00	15.000,00	2,14%	0,00%
Oficinas	600.000,00	615.000,00	1.000,00	0,17%	0,00%
PYME	900.000,00	922.500,00	60.000,00	6,67%	0,00%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>10.200.000,00</b>	<b>10.455.000,00</b>	<b>376.000,00</b>	<b>3,69%</b>	<b>0,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Para cargar las celdas de color amarillo, se puede hacer con el botón de Enviar Datos que se encuentra en el menú de arriba del Excel, en la opción de Smart-View.

**Imagen 15. Ejemplo Carga opción menú Excel Smartview**



Fuente: elaboración propia

Cuando se inicializa la herramienta, aparecen los diferentes sugeridos mencionados en el punto 4.3. En el siguiente ejemplo se muestran diferentes sugeridos de la fase del forecast para las ventas:

**Imagen 16. Ejemplo Sugeridos FC Anual**

	Ventas			
	Sugerido 1	Sugerido 2	Sugerido 3	Sugerido 4
Hogar	24.000.000,00	25.881.570,51	25.846.153,85	23.575.000,00
Comunidades	11.000.000,00	11.908.653,85	11.846.153,85	10.250.000,00
Comercios	5.500.000,00	5.954.326,92	5.923.076,92	5.125.000,00
Oficinas	1.400.000,00	1.521.858,97	1.507.692,31	1.230.000,00
PYME	4.000.000,00	4.290.817,31	4.307.692,31	4.202.500,00
Multirriesgos industriales	12.000.000,00	12.927.972,76	12.923.076,92	11.941.250,00
Autos individuales	40.000.000,00	43.069.006,41	43.076.923,08	40.095.000,00
Autos flotas	7.000.000,00	7.609.294,87	7.538.461,54	6.150.000,00
Accidentes	7.000.000,00	7.481.169,87	7.538.461,54	7.687.500,00
Protección Jurídica	1.000.000,00	1.062.027,24	1.076.923,08	1.178.750,00
Responsabilidad Civil	20.000.000,00	21.479.711,54	21.538.461,54	20.705.000,00
Transportes	3.100.000,00	3.344.815,71	3.338.461,54	3.023.750,00
Ramos técnicos	1.500.000,00	1.620.801,28	1.615.384,62	1.435.000,00
Agroseguro	9.000.000,00	9.758.974,36	9.692.307,69	8.200.000,00
Daños	500.000,00	544.253,21	538.461,54	430.500,00
Singulares	400.000,00	437.623,40	430.769,23	317.750,00

Fuente: elaboración propia

Para la copia de versiones hay una lista de tareas con la opción de copiar versión. Cuando cualquier fase se dé por terminada se puede seleccionar esa opción y copiar de la versión borrador que se haya trabajado a la versión oficial.

Siempre será la versión oficial la que se exporte luego a HFM.

**Imagen 17. Ejemplo Lista de tareas Gestión de versiones**

- 2.12 Gestión de versiones - CR
  - 2.12.1 Comparativa entre versiones - CR
  - 2.12.2 Copia a otra versión - CR
  - 2.12.3 Copia a Versión Sugerida GCO - PYG
  - 2.12.4 Copia a la versión OFICIAL - CR

Fuente: elaboración propia

## 5. Diseño de Hipótesis

En este punto se detalla el método del cálculo para la estimación de la cuenta de resultados en la herramienta y se muestra una visión general del diseño de los modelos de planificación elaborados para las cuatro compañías y la reaseguradora y algunos ejemplos.

Se presentan los formularios elaborados, listas de tareas, reglas de negocio y demás variables necesarias para explicar en detalle el proceso de Planificación en Seguros Generales diseñado.

La cuenta de resultados de gestión es una reordenación de la cuenta de resultados contable, profundizándose en muchos casos con información extracontable útil para gestionar, que ha de adaptarse a la realidad de cada empresa para permitir un mejor análisis y una mejor toma de decisiones.

Como se ha comentado anteriormente, cuando se inicializa cualquier proceso, se empieza con la elección de diferentes escenarios. La herramienta propone diferentes escenarios dependiendo de la fase de estimación trabajada y se escogerá cual es el que mejor, según su evolución y ramo, se acerca al objetivo de la compañía. Una vez que el Controller ha elegido uno de los escenarios propuestos por la herramienta, se comienza a trabajar en cada formulario.

Estos formularios son igual para todas las fases (Presupuesto, Forecast y Plan a medio plazo).

Existen seis formularios:

- El formulario de Actividad Comercial
- El formulario del resto de conceptos de la cuenta de resultados (PPNC, siniestralidad, reaseguro, provisiones, comisiones, gastos)
- El formulario de la compañía de reaseguro (con la información por compañías)
- El formulario del margen financiero
- El formulario de los impuestos
- El formulario de los resultados extraordinarios y sus impuestos

### 5.1. Actividad Comercial

El objetivo del formulario de la Actividad Comercial es la construcción de la facturación a través de unos supuestos relacionados con la evolución por ramos.

El primer concepto a estimar de la cuenta de resultados es la facturación, ya que muchos de los conceptos de la cuenta de resultados dependen de ella. La facturación son las primas facturadas, es decir, los ingresos devengados por primas. Es la aportación económica que da el asegurado a la compañía de seguros por la cobertura del riesgo que se le ofrece.

Para obtener la facturación estimada [Fe] se necesitarán las ventas estimadas [Ve], las anulaciones estimadas [Ae] y unos ajustes de cartera estimados [AJCe]. Así la fórmula para estimar la facturación es:

$$[Fe_n] = [F_{n-1}] + [Ve_n] - [Ae_n] + [AJCe_n]$$

Para obtener las ventas estimadas, se harán a partir de un porcentaje de incremento o decremento de ventas sobre el año anterior.

En las ventas se tienen en cuenta:

- Las primas anualizadas de las pólizas dadas de alta, las primas de la nueva producción.
- Todas las anulaciones dentro de la primera anualidad ya sea por causas propias o cualquier otra causa de anulación (si fuese superior a 1 año sería una anulación).
- El importe actualizado de la prima, ya sea una modificación de la prima, una regularización de la prima o un descuento de la prima.
- Los reemplazos correspondientes a operaciones que sustituyen a una ya existente que se anula.

También se obtendrá el número de pólizas vendidas estimadas [VPe<sub>n</sub>]. Las pólizas vendidas son todas las operaciones correspondientes a las ventas primas. Son todas las pólizas de nueva producción, es decir las pólizas conseguidas por primera vez por la compañía. Se estimarán a partir de un porcentaje de incremento o decremento de pólizas vendidas sobre el año anterior.

Así la fórmula para estimar las ventas y las pólizas vendidas es:

$$[Ve_n] = [V_{n-1}] * [\%Incr\ s/ [V_{n-1}]]$$

$$[VPe_n] = [VP_{n-1}] * [\%Incr\ s/[VP_{n-1}]]$$

El incremento sobre las ventas del año anterior  $[\%Incr\ s/ [V_{n-1}]]$  y el incremento sobre las pólizas vendidas del año anterior  $[\%Incr\ s/[VP_{n-1}]]$  son los inputs a modificar en Planning. La herramienta sugerirá unos incrementos, pero se podrán modificar.

Imagen 18. Ejemplo de las ventas en el formulario Actividad Comercial

	Total			Input
	Oficial		Draft 1	Draft 1
	2019	2020	2020	2020
	YearTotal	Anual	Anual	Anual
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Ventas	Ventas	Ventas	% Incr
Hogar	23.000.000,00	23.575.000,00	24.000.000,00	4,35%
Comunidades	10.000.000,00	10.250.000,00	11.000.000,00	10,00%
Comercios	5.000.000,00	5.125.000,00	5.500.000,00	10,00%
Oficinas	1.200.000,00	1.230.000,00	1.400.000,00	16,67%
PYME	4.100.000,00	4.202.500,00	4.000.000,00	-2,44%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>43.300.000,00</b>	<b>44.382.500,00</b>	<b>45.900.000,00</b>	<b>6,00%</b>
Multirriesgos industriales	11.650.000,00	11.941.250,00	12.000.000,00	3,00%
<b>Multirriesgos</b>	<b>54.950.000,00</b>	<b>56.323.750,00</b>	<b>57.900.000,00</b>	<b>5,37%</b>
Autos individuales	40.500.000,00	40.095.000,00	40.000.000,00	-1,23%
Autos flotas	6.000.000,00	6.150.000,00	7.000.000,00	16,67%
<b>Autos</b>	<b>46.500.000,00</b>	<b>46.245.000,00</b>	<b>47.000.000,00</b>	<b>1,08%</b>
Accidentes	7.500.000,00	7.687.500,00	7.000.000,00	-6,67%
Protección Jurídica	1.150.000,00	1.178.750,00	1.000.000,00	-13,04%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>8.650.000,00</b>	<b>8.866.250,00</b>	<b>8.000.000,00</b>	<b>-7,51%</b>
Responsabilidad Civil	20.200.000,00	20.705.000,00	20.000.000,00	-0,99%
Transportes	2.950.000,00	3.023.750,00	3.100.000,00	5,08%
Ramos técnicos	1.400.000,00	1.435.000,00	1.500.000,00	7,14%
Agroseguro	8.000.000,00	8.200.000,00	9.000.000,00	12,50%
Daños	420.000,00	430.500,00	500.000,00	19,05%
Singulares	310.000,00	317.750,00	400.000,00	29,03%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>33.280.000,00</b>	<b>34.112.000,00</b>	<b>34.500.000,00</b>	<b>3,67%</b>
<b>Diversos</b>	<b>41.930.000,00</b>	<b>42.978.250,00</b>	<b>42.500.000,00</b>	<b>1,36%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>143.380.000,00</b>	<b>145.547.000,00</b>	<b>147.400.000,00</b>	<b>2,80%</b>

Fuente: elaboración propia

Con las ventas estimadas y las pólizas vendidas estimadas se puede obtener la prima media de ventas estimadas  $[PMVe_n]$ .

$$[PMVe_n] = [Ve_n] / [VPe_n]$$

Para obtener las anulaciones estimadas, se harán a partir de un porcentaje de incremento o decremento de anulaciones sobre el año anterior.

Las anulaciones son las primas anualizadas de todas las operaciones correspondientes a anulaciones más allá de la primera anualidad.

También se obtendrá el número de pólizas anuladas estimadas  $[APe_n]$ . Las pólizas anuladas son todas las operaciones correspondientes a las anulaciones primas. Se estimarán a partir de un porcentaje de incremento o decremento de pólizas vendidas sobre el periodo anterior.

Así la fórmula para estimar las anulaciones y las pólizas anuladas será:

$$[Ae_n] = [A_{n-1}] * [\%Incr s/[A_{n-1}]]$$

$$[APe_n] = [AP_{n-1}] * [\% Incr s/[AP_{n-1}]]$$

El incremento sobre las anulaciones del año anterior  $[\%Incr s/ [A_{n-1}]]$  y el incremento sobre las pólizas anuladas del año anterior  $[\%Incr s/[AP_{n-1}]]$  son los inputs a modificar en Planning. La herramienta sugerirá unos incrementos, pero se podrán modificar.

Con las primas de anulaciones y las pólizas anuladas se puede obtener la prima media de anulaciones estimadas  $[PMAe_n]$ .

$$[PMAe_n] = [Ae_n] / [APe_n]$$

Con las ventas y las anulaciones, se obtiene el líquido estimado  $[Le_n]$ . El líquido es el resultado de la operación:

$$[Le_n] = [Ve_n] - [Ae_n]$$

Los ajustes de cartera  $[AJCe_n]$  se estiman a partir de los ajustes de tarifa estimados  $[AJTe_n]$  junto con un resto de ajustes estimados  $[RJe_n]$ .

$$[AJCe_n] = [AJTe_n] + [RJe_n]$$

Los ajustes de tarifa se estiman a partir de un porcentaje sobre la facturación del año anterior menos las anulaciones estimadas.

$$[AJTe_n] = \%s/ [[F_{n-1}] - [Ae_n]]$$

El resto de ajustes se utilizará para ajustar la facturación, cuando sea necesario modificar la cifra total de facturación sin afectar a ningún concepto nombrado anteriormente.

Donde  $[RJe_n]$  permite ajustar la facturación

Con los datos anteriores, se obtiene el número de pólizas en cartera estimadas  $[PCe_n]$  de la compañía. Las pólizas en cartera son pólizas que ya existen en la cartera de la entidad.

$$[PCe_n] = [PC_{n-1}] + [VPe_n] - [APe_n]$$

**Imagen 19. Ejemplo de facturación en el formulario Actividad Comercial**

	Total			
	Oficial		Draft 1	
	2019	2020	2020	
	YearTotal	Anual	Anual	
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	
	Facturación	Facturación	Facturación	% Incr
Hogar	165.000.000,00	167.475.000,00	169.125.000,00	2,50%
Comunidades	105.000.000,00	106.575.000,00	107.625.000,00	2,50%
Comercios	30.000.000,00	30.450.000,00	30.750.000,00	2,50%
Oficinas	12.000.000,00	12.180.000,00	12.300.000,00	2,50%
PYME	38.000.000,00	38.570.000,00	38.950.000,00	2,50%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>350.000.000,00</b>	<b>355.250.000,00</b>	<b>358.750.000,00</b>	<b>2,50%</b>
Multirriesgos industriales	48.500.000,00	49.227.500,00	49.955.000,00	3,00%
<b>Multirriesgos</b>	<b>398.500.000,00</b>	<b>404.477.500,00</b>	<b>408.705.000,00</b>	<b>2,56%</b>
Autos individuales	220.000.000,00	223.300.000,00	221.100.000,00	0,50%
Autos flotas	24.000.000,00	24.360.000,00	24.480.000,00	2,00%
<b>Autos</b>	<b>244.000.000,00</b>	<b>247.660.000,00</b>	<b>245.580.000,00</b>	<b>0,65%</b>
Accidentes	30.000.000,00	30.450.000,00	30.450.000,00	1,50%
Protección Jurídica	4.000.000,00	4.060.000,00	4.080.000,00	2,00%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>34.000.000,00</b>	<b>34.510.000,00</b>	<b>34.530.000,00</b>	<b>1,56%</b>
Responsabilidad Civil	70.000.000,00	71.050.000,00	71.750.000,00	2,50%
Transportes	12.500.000,00	12.687.500,00	12.750.000,00	2,00%
Ramos técnicos	6.800.000,00	6.902.000,00	6.868.000,00	1,00%
Agroseguro	5.200.000,00	5.278.000,00	5.252.000,00	1,00%
Daños	2.100.000,00	2.131.500,00	2.121.000,00	1,00%
Singulares	1.250.000,00	1.268.750,00	1.262.500,00	1,00%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>97.850.000,00</b>	<b>99.317.750,00</b>	<b>100.003.500,00</b>	<b>2,20%</b>
<b>Diversos</b>	<b>131.850.000,00</b>	<b>133.827.750,00</b>	<b>134.533.500,00</b>	<b>2,04%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>774.350.000,00</b>	<b>785.965.250,00</b>	<b>788.818.500,00</b>	<b>1,87%</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.2. PPNC

La PPNC es una de las provisiones de obligaciones por primas, Provisiones de Primas No Consumidas (PPNC). Se define como la parte de las primas facturadas en el ejercicio, que corresponde al ejercicio siguiente, y por tanto que debe imputarse desde la fecha de cierre del ejercicio hasta el periodo de cobertura de la póliza, ya en el ejercicio siguiente. Sirven para afrontar los riesgos que siguen en vigor al cierre del ejercicio.

En la cuenta de resultados, se añade la variación de la PPNC, es decir, la diferencia entre la provisión de prima no consumida, a cierre del ejercicio en curso, y la PPNC al cierre del ejercicio anterior, corrigiendo las primas facturadas del ejercicio.

Para calcular la variación de la PPNC se necesitará la facturación obtenida en la Actividad Comercial. Por lo tanto, hasta que no esté terminada la lista de tareas de la Actividad Comercial, no se empezará con el resto de la cuenta.

La PPNC estimada  $[VarPPNCe_n]$  se calcula en base a la media de facturación y a unos ajustes de la variación de la PPNC:

$$[VarPPNCe_n] = (Var [Fe_n]) / 2 + [AjVarPPNCe_n]$$

Donde,  $Var [Fe_n] = [Fe_n] - [F_{n-1}]$

y  $[AjVarPPNCe_n]$  permite ajustar la PPNC. Será el input que se podrá modificar en Planning.

**Imagen 20. Ejemplo de la variación PPNC en el formulario de cuenta de resultados**

	YearTotal	Anual	Anual		
	Oficial	Oficial	Draft 1		
	2019	2020	2020		
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7		
	Var. PPNC	Var. PPNC	Var. PPNC	Ajuste Var PPNC	Total Var PPNC
Hogar	1.387.500,00	1.237.500,00	2.062.500,00	50.000,00	2.112.500,00
Comunidades	937.500,00	787.500,00	1.312.500,00		1.312.500,00
Comercios	375.000,00	225.000,00	375.000,00		375.000,00
Oficinas	240.000,00	90.000,00	150.000,00		150.000,00
PYME	435.000,00	285.000,00	475.000,00		475.000,00
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>3.375.000,00</b>	<b>2.625.000,00</b>	<b>4.375.000,00</b>	<b>50.000,00</b>	<b>4.425.000,00</b>
Multirriesgos industriales	513.750,00	363.750,00	727.500,00	-120.000,00	607.500,00
<b>Multirriesgos</b>	<b>3.888.750,00</b>	<b>2.988.750,00</b>	<b>5.102.500,00</b>	<b>-70.000,00</b>	<b>5.032.500,00</b>
Autos individuales	1.800.000,00	1.650.000,00	550.000,00	-1.000.000,00	-450.000,00
Autos flotas	330.000,00	180.000,00	240.000,00		240.000,00
<b>Autos</b>	<b>2.130.000,00</b>	<b>1.830.000,00</b>	<b>790.000,00</b>	<b>-1.000.000,00</b>	<b>-210.000,00</b>
Accidentes	375.000,00	225.000,00	225.000,00	10.000,00	235.000,00
Protección Jurídica	180.000,00	30.000,00	40.000,00		40.000,00
<b>Diversos Particulares</b>	<b>555.000,00</b>	<b>255.000,00</b>	<b>265.000,00</b>	<b>10.000,00</b>	<b>275.000,00</b>
Responsabilidad Civil	675.000,00	525.000,00	875.000,00		875.000,00
Transportes	243.750,00	93.750,00	125.000,00		125.000,00
Ramos técnicos	201.000,00	51.000,00	34.000,00		34.000,00
Agroseguro	189.000,00	39.000,00	26.000,00		26.000,00
Daños	165.750,00	15.750,00	10.500,00		10.500,00
Singulares	159.375,00	9.375,00	6.250,00		6.250,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>1.633.875,00</b>	<b>733.875,00</b>	<b>1.076.750,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.076.750,00</b>
<b>Diversos</b>	<b>2.188.875,00</b>	<b>988.875,00</b>	<b>1.341.750,00</b>	<b>10.000,00</b>	<b>1.351.750,00</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>8.207.625,00</b>	<b>5.807.625,00</b>	<b>7.234.250,00</b>	<b>-1.060.000,00</b>	<b>6.174.250,00</b>

Fuente: elaboración propia

Con la variación de la PPNC y la Facturación se obtiene la cifra de las Primas Adquiridas estimadas  $[PAe_n]$  que se calcula automáticamente con la siguiente formula:

$$[PAe_n] = [Fe_n] - [VarPPNCe_n]$$

Las primas adquiridas de una empresa de seguros son los ingresos netos por primas, que se obtienen a partir de las primas facturadas corregidas por la variación de la PPNC.

**Imagen 21. Ejemplo de la prima adquirida en el formulario de cuenta de resultados**

	Anual		Anual		Anual	
	Oficial		Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020		2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Prima Adquirida	Prima Adquirida	Prima Adquirida	% Incr	% Incr	% Incr
Hogar	163.612.500,00	166.237.500,00	167.012.500,00	2,00%	1,60%	2,08%
Comunidades	104.062.500,00	105.787.500,00	106.312.500,00	2,20%	1,66%	2,16%
Comercios	29.625.000,00	30.225.000,00	30.375.000,00	2,30%	2,03%	2,53%
Oficinas	11.760.000,00	12.090.000,00	12.150.000,00	3,00%	2,81%	3,32%
PYME	37.565.000,00	38.285.000,00	38.475.000,00	2,00%	1,92%	2,42%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>346.625.000,00</b>	<b>352.625.000,00</b>	<b>354.325.000,00</b>	<b>2,30%</b>	<b>1,73%</b>	<b>2,22%</b>
Multirriesgos industriales	47.986.250,00	48.863.750,00	49.347.500,00	2,00%	1,83%	2,84%
<b>Multirriesgos</b>	<b>394.611.250,00</b>	<b>401.488.750,00</b>	<b>403.672.500,00</b>	<b>2,15%</b>	<b>1,74%</b>	<b>2,30%</b>
Autos individuales	218.200.000,00	221.650.000,00	221.550.000,00	1,50%	1,58%	1,54%
Autos flotas	23.670.000,00	24.180.000,00	24.240.000,00	2,00%	2,15%	2,41%
<b>Autos</b>	<b>241.870.000,00</b>	<b>245.830.000,00</b>	<b>245.790.000,00</b>	<b>1,75%</b>	<b>1,64%</b>	<b>1,62%</b>
Accidentes	29.625.000,00	30.225.000,00	30.215.000,00	2,00%	2,03%	1,99%
Protección Jurídica	3.820.000,00	4.030.000,00	4.040.000,00	5,00%	5,50%	5,76%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>33.445.000,00</b>	<b>34.255.000,00</b>	<b>34.255.000,00</b>	<b>2,33%</b>	<b>2,42%</b>	<b>2,42%</b>
Responsabilidad Civil	69.325.000,00	70.525.000,00	70.875.000,00	2,00%	1,73%	2,24%
Transportes	12.256.250,00	12.593.750,00	12.625.000,00	3,00%	2,75%	3,01%
Ramos técnicos	6.599.000,00	6.851.000,00	6.834.000,00	4,00%	3,82%	3,56%
Agroseguro	5.011.000,00	5.239.000,00	5.226.000,00	4,00%	4,55%	4,29%
Daños	1.934.250,00	2.115.750,00	2.110.500,00	9,00%	9,38%	9,11%
Singulares	1.090.625,00	1.259.375,00	1.256.250,00	15,00%	15,47%	15,19%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>96.216.125,00</b>	<b>98.583.875,00</b>	<b>98.926.750,00</b>	<b>2,64%</b>	<b>2,46%</b>	<b>2,82%</b>
<b>Diversos</b>	<b>129.661.125,00</b>	<b>132.838.875,00</b>	<b>133.181.750,00</b>	<b>2,49%</b>	<b>2,45%</b>	<b>2,72%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>766.142.375,00</b>	<b>780.157.625,00</b>	<b>782.644.250,00</b>	<b>2,13%</b>	<b>1,83%</b>	<b>2,15%</b>

Fuente: elaboración propia

### 5.3. Siniestralidad

La siniestralidad del directo es el conjunto de siniestros producidos durante un periodo de tiempo. Es decir, es la frecuencia con la que ocurren los riesgos cubiertos por una determinada póliza.

Dentro de la siniestralidad del directo estimada [SD<sub>e<sub>n</sub></sub>] se distinguirá entre siniestralidad masa, siniestralidad punta, run off y resto siniestralidad.

$$[SD_{e_n}] = [SM_{e_n}] + [SP_{e_n}] + [SRF_{e_n}] + [SRE_{e_n}]$$

Estableciendo un criterio homogéneo en las empresas del grupo, la siniestralidad masa es la siniestralidad de los siniestros inferiores a 150.000 euros.

Para calcular la siniestralidad masa estimada [SM<sub>e<sub>n</sub></sub>] se hace en base a la frecuencia estimada [SF<sub>e<sub>n</sub></sub>] y al coste medio estimado [SCM<sub>e<sub>n</sub></sub>].

La frecuencia establece la cantidad de siniestros masa que ocurren por pólizas en cartera.

$$[SFe_n] = [SF_{n-1}] + \text{Var. } [SFe_n]$$

La variación de la frecuencia estimada será el valor que se quiera modificar en planning sobre la frecuencia del año anterior. Por ejemplo:

**Imagen 22. Ejemplo de la frecuencia en el formulario de cuenta de resultados**

	Anual	Anual	Anual	
	Oficial	Oficial	Draft 1	
	2019	2020	2020	
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	
	Frecuencia	Frecuencia	Var. Frecuencia	Frecuencia
Hogar	29,27%	28,77%	-2,00%	27,27%
Comunidades	118,36%	116,61%	0,00%	118,36%
Comercios	37,10%	41,27%	0,00%	37,10%
Oficinas	22,49%	25,92%	0,00%	22,49%
PYME	32,04%	36,97%	0,00%	32,04%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>38,55%</b>	<b>38,45%</b>		<b>36,42%</b>
Multirriesgos industriales	112,03%	128,06%	0,00%	112,03%
<b>Multirriesgos</b>	<b>38,99%</b>	<b>38,98%</b>		<b>36,91%</b>
Autos individuales	37,73%	39,88%	-2,00%	35,73%
Autos flotas	34,06%	34,88%	-1,00%	33,06%
<b>Autos</b>	<b>37,58%</b>	<b>39,67%</b>		<b>35,63%</b>
Accidentes	10,71%	10,70%	-0,50%	10,21%
Protección Jurídica	16,48%	17,44%	0,00%	16,48%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>11,55%</b>	<b>11,67%</b>		<b>11,09%</b>
Responsabilidad Civil	11,39%	12,45%	3,50%	14,89%
Transportes	11,25%	10,23%	0,00%	11,25%
Ramos técnicos	10,05%	9,40%	0,50%	10,55%
Agroseguro	100,00%	100,93%	0,00%	100,00%
Daños	3,88%	3,68%	-0,50%	3,38%
Singulares	0,50%	0,53%	0,00%	0,50%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>11,06%</b>	<b>11,57%</b>		<b>13,34%</b>
<b>Diversos</b>	<b>11,26%</b>	<b>11,61%</b>		<b>12,30%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>35,41%</b>	<b>36,27%</b>		<b>34,08%</b>

Fuente: elaboración propia

La frecuencia del año anterior se calcula:

$$[SF_{n-1}] = [SNM_{n-1}] / [MPC_{n-1}]$$

Donde  $[MPC_{n-1}]$  es la semisuma de cartera del año anterior, es decir, la media de pólizas en cartera:

$$[MPC_{n-1}] = [(PC_{n-1}) - (PC_{n-2})] / 2$$

El coste medio estimado establece el importe de siniestralidad masa por número de siniestros masa.

$$[SCMe_n] = [SCM_{n-1}] + \text{Var. } [SCMe_n]$$

La variación del coste medio estimado es el valor que se quiera modificar en planning sobre el coste medio del año anterior. Por ejemplo:

**Imagen 23. Ejemplo del coste medio en el formulario de cuenta de resultados**

		Anual	Anual	
	Oficial	Oficial	Draft 1	
	2019	2020	2020	
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	
	Coste Medio	Coste Medio	Var. Coste Medio	Coste Medio
Hogar	370,58	375,00	-5,00	365,58
Comunidades	331,37	350,00	15,00	346,37
Comercios	631,67	629,50	5,00	636,67
Oficinas	598,46	500,00	3,00	601,46
PYME	1.211,15	1.100,00	5,00	1.216,15
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>399,27</b>	<b>408,04</b>		<b>399,49</b>
Multirriesgos industriales	1.719,44	1.725,00	150,00	1.869,44
<b>Multirriesgos</b>	<b>421,84</b>	<b>433,78</b>		<b>428,76</b>
Autos individuales	528,22	513,00	-30,00	498,22
Autos flotas	528,22	520,00		528,22
<b>Autos</b>	<b>528,22</b>	<b>513,26</b>		<b>499,26</b>
Accidentes	1.044,06	1.050,00	-20,00	1.024,06
Protección Jurídica	311,42	300,00	2,00	313,42
<b>Diversos Particulares</b>	<b>893,15</b>	<b>888,31</b>		<b>876,41</b>
Responsabilidad Civil	1.757,75	1.625,00		1.757,75
Transportes	1.793,53	1.950,00	-30,00	1.763,53
Ramos técnicos	2.099,34	2.200,00	20,00	2.119,34
Agroseguro	4.000,00	5.000,00		4.000,00
Daños	2.001,57	2.200,00		2.001,57
Singulares	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>1.866,82</b>	<b>1.827,68</b>		<b>1.933,01</b>
<b>Diversos</b>	<b>1.447,92</b>	<b>1.431,64</b>		<b>1.493,99</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>502,20</b>	<b>503,09</b>		<b>495,41</b>

Fuente: elaboración propia

El coste medio del año anterior se calcula:

$$[SCM_{n-1}] = [SM_{n-1}] / [SNM_{n-1}]$$

Donde  $[SNM_{n-1}]$  es el número de siniestros masa del año anterior. Así, el número de siniestros estimados dependerá de la frecuencia estimada y la semi-suma de cartera estimada.

$$[SNMe_n] = [SFe_n] * [MPC_n]$$

Y finalmente se conseguirá el importe de siniestralidad masa estimada [SM<sub>e</sub>]:

$$[SM_{e_n}] = [SCM_{e_n}] * [SNM_{e_n}]$$

**Imagen 24. Ejemplo de la siniestralidad masa en el formulario de cuenta de resultados**

	YearTotal	Anual	
	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Siniestralidad Masa	Siniestralidad Masa	Siniestralidad Masa
Hogar	80.330.565,24	79.875.000,00	82.804.128,19
Comunidades	36.996.381,86	38.500.000,00	40.133.460,28
Comercios	11.357.415,39	12.590.000,00	10.098.212,98
Oficinas	3.115.566,46	3.000.000,00	2.983.226,07
PYME	12.806.729,67	13.420.000,00	13.510.241,42
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>144.606.658,62</b>	<b>147.385.000,00</b>	<b>149.529.268,94</b>
Multirriesgos industriales	10.830.730,64	12.420.000,00	14.218.934,18
<b>Multirriesgos</b>	<b>155.437.389,27</b>	<b>159.805.000,00</b>	<b>163.748.203,12</b>
Autos individuales	144.937.502,27	148.770.000,00	151.127.110,01
Autos flotas	5.674.616,10	5.720.000,00	5.805.085,26
<b>Autos</b>	<b>150.612.118,38</b>	<b>154.490.000,00</b>	<b>156.932.195,28</b>
Accidentes	8.371.281,63	8.405.250,00	8.184.296,05
Protección Jurídica	647.753,36	660.000,00	656.928,08
<b>Diversos Particulares</b>	<b>9.019.034,99</b>	<b>9.065.250,00</b>	<b>8.841.224,12</b>
Responsabilidad Civil	16.890.177,33	17.062.500,00	17.081.771,60
Transportes	4.141.268,03	4.095.000,00	4.417.650,53
Ramos técnicos	1.461.140,80	1.430.000,00	1.481.418,82
Agroseguro	1.944.000,00	2.450.000,00	3.880.000,00
Daños	528.413,91	550.000,00	570.446,83
Singulares	0,00	0,00	0,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>24.965.000,08</b>	<b>25.587.500,00</b>	<b>27.431.287,79</b>
<b>Diversos</b>	<b>33.984.035,07</b>	<b>34.652.750,00</b>	<b>36.272.511,91</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>340.033.542,72</b>	<b>348.947.750,00</b>	<b>356.952.910,31</b>

Fuente: elaboración propia

La siniestralidad punta, siguiendo el criterio homogéneo de las empresas del grupo, son todos los siniestros superiores a 150.000 euros considerados como graves. Esta siniestralidad es muy variable entre los distintos años, por lo que es muy difícil hacer una estimación fiable, por eso se separará de la siniestralidad masa para poder hacer un mejor análisis.

En la siniestralidad punta estimada [SP<sub>e</sub>]<sub>n</sub> se introduce directamente el importe en Planning ya que es una cifra que puede variar completamente de año en año y por meses. También se calculan igual los números de siniestros punta. Se inicializará con el importe del último cierre de mes real. A la hora de modificar se pueden tener en cuenta los históricos.

**Imagen 25. Ejemplo de la siniestralidad punta en el formulario de cuenta de resultados**

	YearTotal	Anual	Anual
	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Siniestralidad Punta	Siniestralidad Punta	Siniestralidad Punta
Hogar	9.000.000,00	9.000.000,00	9.000.000,00
Comunidades	4.000.000,00	4.000.000,00	4.000.000,00
Comercios	500.000,00	500.000,00	500.000,00
Oficinas	150.000,00	150.000,00	150.000,00
PYME	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>15.650.000,00</b>	<b>15.650.000,00</b>	<b>15.650.000,00</b>
Multirriesgos industriales	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00
<b>Multirriesgos</b>	<b>21.650.000,00</b>	<b>21.650.000,00</b>	<b>21.650.000,00</b>
Autos individuales	25.000.000,00	25.000.000,00	25.000.000,00
Autos flotas	0,00	0,00	0,00
<b>Autos</b>	<b>25.000.000,00</b>	<b>25.000.000,00</b>	<b>25.000.000,00</b>
Accidentes	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Protección Jurídica	0,00	0,00	0,00
<b>Diversos Particulares</b>	<b>1.000.000,00</b>	<b>1.000.000,00</b>	<b>1.000.000,00</b>
Responsabilidad Civil	800.000,00	800.000,00	800.000,00
Transportes	250.000,00	250.000,00	250.000,00
Ramos técnicos	150.000,00	150.000,00	150.000,00
Agroseguro	0,00	0,00	0,00
Daños	0,00	0,00	0,00
Singulares	0,00	0,00	0,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>1.200.000,00</b>	<b>1.200.000,00</b>	<b>1.200.000,00</b>
<b>Diversos</b>	<b>2.200.000,00</b>	<b>2.200.000,00</b>	<b>2.200.000,00</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>48.850.000,00</b>	<b>48.850.000,00</b>	<b>48.850.000,00</b>

Fuente: elaboración propia

El run off es la diferencia de valoración total (coste) de los siniestros a fecha actual respecto a la que tenía a 31 de diciembre, de aquellos siniestros que estaban pendientes a cierre de año.

En la cifra de run off estimada [SRFe<sub>n</sub>] se introduce directamente el importe en Planning ya que es una cifra que puede variar completamente de año en año y por meses. Se inicializará con el importe del último cierre de mes real.

En la cifra de resto siniestralidad estimada [SRe<sub>n</sub>] se introduce directamente el importe en Planning ya que es una cifra que se utilizará para ajustar en caso de necesitarlo. Principalmente se usará para cambios de última hora o para no tocar ratios de siniestralidad de conceptos anteriores.

La siniestralidad total del directo también incluye los gastos imputables a siniestralidad. Estos son los gastos de personal dedicado a la gestión de siniestros y

las amortizaciones del inmovilizado afectado a esta actividad, los honorarios pagados por razón de gestión de siniestros y los gastos incurridos por servicios necesarios para su tramitación.

Los gastos imputables a siniestralidad estimados [SGSe<sub>n</sub>] se calculan en función a un incremento respecto del año anterior.

$$[SGSe_n] = [\%VarSGSe_n] * [SGS_{n-1}]$$

Donde, [%VarSGSe<sub>n</sub>] es el input que se podrá modificar en Planning.

**Imagen 26. Ejemplo de los gastos imputables a siniestralidad en el formulario de cuenta de resultados**

	Anual		Anual		Anual	
	Oficial	Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1	Oficial
	2019	2020	2020	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Gastos Imputables	Gastos Imputables	Gastos Imputables	% Incr	% Incr	% Incr
Hogar	5.800.000,00	6.380.000,00	6.380.000,00	11,11%	10,00%	10,00%
Comunidades	2.500.000,00	2.650.000,00	2.650.000,00	6,41%	6,00%	6,00%
Comercios	7.000.000,00	7.280.000,00	7.280.000,00	4,37%	4,00%	4,00%
Oficinas	160.000,00	166.400,00	166.400,00	4,56%	4,00%	4,00%
PYME	690.000,00	696.900,00	696.900,00	1,48%	1,00%	1,00%
<b>Multirisgos Sencillos</b>	<b>16.150.000,00</b>	<b>17.173.300,00</b>	<b>17.173.300,00</b>	<b>3,49%</b>	<b>6,34%</b>	<b>6,34%</b>
Multirisgos industriales	1.000.000,00	900.000,00	900.000,00	8,00%	-10,00%	-10,00%
<b>Multirisgos</b>	<b>17.150.000,00</b>	<b>18.073.300,00</b>	<b>18.073.300,00</b>	<b>2,30%</b>	<b>5,38%</b>	<b>5,38%</b>
Autos individuales	9.600.000,00	9.696.000,00	9.696.000,00	-1,27%	1,00%	1,00%
Autos flotas	400.000,00	404.000,00	404.000,00	1,00%	1,00%	1,00%
<b>Autos</b>	<b>10.000.000,00</b>	<b>10.100.000,00</b>	<b>10.100.000,00</b>	<b>-1,14%</b>	<b>1,00%</b>	<b>1,00%</b>
Accidentes	600.000,00	588.000,00	588.000,00	-1,19%	-2,00%	-2,00%
Protección Jurídica	50.000,00	49.000,00	49.000,00	-1,64%	-2,00%	-2,00%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>650.000,00</b>	<b>637.000,00</b>	<b>637.000,00</b>	<b>-1,41%</b>	<b>-2,00%</b>	<b>-2,00%</b>
Responsabilidad Civil	900.000,00	945.000,00	945.000,00	3,00%	5,00%	5,00%
Transportes	300.000,00	303.000,00	303.000,00	25,00%	1,00%	1,00%
Ramos técnicos	100.000,00	101.000,00	101.000,00	8,00%	1,00%	1,00%
Agroseguro	100.000,00	101.000,00	101.000,00	1,00%	1,00%	1,00%
Daños	35.000,00	35.350,00	35.350,00	1,00%	1,00%	1,00%
Singulares	5.000,00	5.050,00	5.050,00	1,00%	1,00%	1,00%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>1.440.000,00</b>	<b>1.490.400,00</b>	<b>1.490.400,00</b>	<b>6,50%</b>	<b>3,50%</b>	<b>3,50%</b>
<b>Diversos</b>	<b>2.090.000,00</b>	<b>2.127.400,00</b>	<b>2.127.400,00</b>	<b>2,54%</b>	<b>1,79%</b>	<b>1,79%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>29.240.000,00</b>	<b>30.300.700,00</b>	<b>30.300.700,00</b>	<b>2,47%</b>	<b>3,63%</b>	<b>3,63%</b>

Fuente: elaboración propia

La siniestralidad total del directo estimada es:

$$[STDe_n] = [SDe_n] + [SGSe_n]$$

**Imagen 27. Ejemplo de la siniestralidad del directo total en el formulario de cuenta de resultados**

		Anual	Anual
	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Total Siniestralidad Directo	Total Siniestralidad Directo	Total Siniestralidad Directo
Hogar	96.130.565,24	96.255.000,00	99.184.128,19
Comunidades	44.296.381,86	45.950.000,00	47.583.460,28
Comercios	17.857.415,39	19.370.000,00	16.878.212,98
Oficinas	2.725.566,46	2.616.400,00	2.599.626,07
PYME	11.496.729,67	12.116.900,00	12.207.141,42
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>172.506.658,62</b>	<b>176.308.300,00</b>	<b>178.452.568,94</b>
Multirriesgos industriales	16.830.730,64	18.320.000,00	20.118.934,18
<b>Multirriesgos</b>	<b>189.337.389,27</b>	<b>194.628.300,00</b>	<b>198.571.503,12</b>
Autos individuales	159.537.502,27	163.466.000,00	160.823.110,01
Autos flotas	6.074.616,10	6.124.000,00	6.209.085,26
<b>Autos</b>	<b>165.612.118,38</b>	<b>169.590.000,00</b>	<b>167.032.195,28</b>
Accidentes	9.471.281,63	9.493.250,00	9.272.296,05
Protección Jurídica	797.753,36	809.000,00	805.928,08
<b>Diversos Particulares</b>	<b>10.269.034,99</b>	<b>10.302.250,00</b>	<b>10.078.224,12</b>
Responsabilidad Civil	15.590.177,33	15.807.500,00	15.826.771,60
Transportes	4.541.268,03	4.498.000,00	4.820.650,53
Ramos técnicos	1.911.140,80	1.881.000,00	1.932.418,82
Agroseguro	2.049.000,00	2.556.000,00	3.986.000,00
Daños	593.413,91	615.350,00	635.796,83
Singulares	55.000,00	55.050,00	55.050,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>24.740.000,08</b>	<b>25.412.900,00</b>	<b>27.256.687,79</b>
<b>Diversos</b>	<b>35.009.035,07</b>	<b>35.715.150,00</b>	<b>37.334.911,91</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>389.958.542,72</b>	<b>399.933.450,00</b>	<b>402.938.610,31</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.4. Reaseguro

El módulo de Reaseguro gestiona las cesiones de riesgos a las entidades reaseguradoras. Se utiliza como instrumento para reducir los riesgos de una compañía aseguradora traspasándolos a otras compañías.

Se trata de un contrato que suscribe una compañía de seguros (reasegurado cedente) con otra compañía (reaseguradora aceptante), para que asuma parte del coste de un posible siniestro. Es la manera que tiene la compañía de seguros de asumir riesgos elevados, mediante la cesión de parte de ellos a la reaseguradora.

A su vez, el reasegurador puede reasegurar de nuevo la parte de riesgos que no quiere soportar retrocediendo parte del riesgo a otras reaseguradoras.

El objetivo del reaseguro es compensar el daño que se ocasiona en el patrimonio del asegurador directo al producirse el siniestro.

En el caso del grupo asegurador, las 4 compañías ceden primas y siniestralidad a la reaseguradora (primas y siniestralidad aceptadas para la reaseguradora) que a su vez retrocede parte de esos riesgos a reaseguradoras externas.

Así, las compañías aseguradoras tendrán primas cedidas que serán primas aceptadas para la reaseguradora y a su vez la reaseguradora tendrá primas cedidas a reaseguradoras externas que serán primas retrocedidas.

El reaseguro se divide en:

Reaseguro obligatorio: En el reaseguro obligatorio el asegurador se obliga a ceder y el reasegurador a aceptar dentro de unos límites y condiciones previamente pactadas, las operaciones de toda la cartera o de un determinado ramo de su cartera.

- Reaseguro Proporcional: La distribución del riesgo asegurado se basa en la suma asegurada. El reasegurador acepta como riesgo una proporción determinada de la suma asegurada de cada póliza de la cedente.
  - o Reaseguro Cuota parte: cuando la proporción que se cede es la misma para toda la cartera o para un determinado ramo de la misma independientemente de la suma asegurada de las pólizas.
  - o Reaseguro de Excedentes: cuando la proporción que se cede depende de la suma asegurada de cada póliza y de la prioridad o pleno fijado por la cedente. Cuota parte con cuota variable.
- Reaseguro No Proporcional: La distribución del riesgo asegurador se basa en la siniestralidad. El reasegurador actúa cuando un solo siniestro o la suma de todos los siniestros supera un cierto límite previamente acordado, responsabilizándose el reasegurador de aquella parte del siniestro o siniestralidad que supere el citado límite.
  - o Reaseguro de Excess-Loss (XL): el reasegurador se responsabiliza del exceso de aquellos siniestros que superen el límite o la prioridad establecida por la cedente.
  - o Reaseguro Stop-Loss: El reasegurador se responsabiliza del exceso de la siniestralidad de toda la cartera que supere el límite o la prioridad establecida por la cedente.

Reaseguro facultativo: Es el que se contrata independientemente para cada riesgo caso por caso y de forma potestativa para las partes. Se caracteriza por tanto por ser voluntario, es decir, ni el asegurador tiene la obligación de ceder ni el reasegurador la obligación de aceptar.

- Facultativo Proporcional: el reasegurador asume una participación en todos los siniestros registrados con independencia de su cuantía, a cambio de un porcentaje equivalente de las primas originales.
- Facultativo No Proporcional: Implica que el reasegurador solamente soportará la participación asumida en aquellos siniestros que sobrepasen la retención de la cedente o bien la capacidad proporcionada por el contrato que constituye el referente de la prioridad estipulada.

Reaseguro facultativo-obligatorio o mixto: En este caso una de las partes tiene libertad para efectuar la operación y la otra está obligada a efectuarla. Lo usual

es que sea la cedente la que tenga libertad para hacer la operación, mientras que el reasegurador está obligado a aceptarla.

A continuación, se presenta la parte de las compañías de la siniestralidad a cargo del reaseguro, el coste del reaseguro que pagan a la reaseguradora, y lo que recibe y cede la reaseguradora.

Para simplificar la planificación del reaseguro, se detallan los conceptos necesarios para la reaseguradora y luego se enlaza con los conceptos de la cuenta de resultados de las compañías de seguros.

El formulario del reaseguro en Planning se va a dividir en 5:

- Formulario 1: Las compañías aseguradoras por ramos y con la información necesaria para estimar los campos clave para la reaseguradora.
- Formulario 2: Reparto por contrato y ramos de las cifras estimadas.
- Formulario 3: Porcentaje retrocedido de la reaseguradora
- Formulario 4: Cuenta de resultados Reaseguradora por ramos (suma compañías)
- Formulario 5: Resultado Reaseguro Compañías

#### **5.4.1. Formulario Reaseguro 1**

El primer concepto a estimar son las primas cedidas estimadas [ $FCe_n$ ] de las compañías, que a su vez son las primas aceptadas estimadas por la reaseguradora [ $FARe_n$ ]:

$$\sum \text{Compañías } [FCe_n] = [FARe_n]$$

$$[FCe_n] = \left( \left( \frac{[FC_{n-1}]}{[F_{n-1}]} \right) + [\%VarFCe_n] \right) * [Fe_n]$$

Donde [ $\%VarFCe_n$ ] permite ajustar el porcentaje de la prima cedida del año anterior sobre la facturación del año anterior. Es el input que se podrá modificar en Planning.

**Imagen 28. Ejemplo de la prima cedida en el formulario de reaseguro 1**

	YearTotal	Anual	YearTotal	YearTotal	Anual	Anual	Anual
	Oficial	Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1	Draft 1	Draft 1
	2019	2020	2019	2019	2020	2020	2020
	Real	Forecast 5+7	Real	Real	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Facturación	Facturación	Primas cedidas	% s/Fact	Var. % s%fact	% s/Fact	Primas cedidas
Hogar	165.000.000,00	169.125.000,00	4.000.000,00	2,42%	0,00%	2,42%	4.100.000,00
Comunidades	105.000.000,00	107.625.000,00	2.000.000,00	1,90%	0,00%	1,90%	2.050.000,00
Comercios	30.000.000,00	30.750.000,00	1.500.000,00	5,00%	0,00%	5,00%	1.537.500,00
Oficinas	12.000.000,00	12.300.000,00	600.000,00	5,00%	0,00%	5,00%	615.000,00
PYME	38.000.000,00	38.950.000,00	2.000.000,00	5,26%	0,00%	5,26%	2.050.000,00
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>350.000.000,00</b>	<b>358.750.000,00</b>	<b>10.100.000,00</b>	<b>2,89%</b>	<b>0,00%</b>	<b>2,89%</b>	<b>10.352.500,00</b>
Multirriesgos industriales	48.500.000,00	49.955.000,00	4.000.000,00	8,25%	0,00%	8,25%	4.120.000,00
<b>Multirriesgos</b>	<b>398.500.000,00</b>	<b>408.705.000,00</b>	<b>14.100.000,00</b>	<b>3,54%</b>	<b>0,00%</b>	<b>3,54%</b>	<b>14.472.500,00</b>
Autos individuales	220.000.000,00	221.100.000,00	3.200.000,00	1,45%	0,00%	1,45%	3.216.000,00
Autos flotas	24.000.000,00	24.480.000,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Autos</b>	<b>244.000.000,00</b>	<b>245.580.000,00</b>	<b>3.200.000,00</b>	<b>1,31%</b>	<b>0,00%</b>	<b>1,31%</b>	<b>3.216.000,00</b>
Accidentes	30.000.000,00	30.450.000,00	500.000,00	1,67%	0,00%	1,67%	507.500,00
Protección Jurídica	4.000.000,00	4.080.000,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Diversos Particulares</b>	<b>34.000.000,00</b>	<b>34.530.000,00</b>	<b>500.000,00</b>	<b>1,47%</b>	<b>0,00%</b>	<b>1,47%</b>	<b>507.500,00</b>
Responsabilidad Civil	70.000.000,00	71.750.000,00	2.000.000,00	2,86%	0,00%	2,86%	2.050.000,00
Transportes	12.500.000,00	12.750.000,00	300.000,00	2,40%	0,00%	2,40%	306.000,00
Ramos técnicos	6.800.000,00	6.868.000,00	1.500.000,00	22,06%	0,00%	22,06%	1.515.000,00
Agroseguro	5.200.000,00	5.252.000,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Daños	2.100.000,00	2.121.000,00	400.000,00	19,05%	0,00%	19,05%	404.000,00
Singulares	1.250.000,00	1.262.500,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>97.850.000,00</b>	<b>100.003.500,00</b>	<b>4.200.000,00</b>	<b>4,29%</b>	<b>0,00%</b>	<b>4,27%</b>	<b>4.275.000,00</b>
<b>Diversos</b>	<b>131.850.000,00</b>	<b>134.533.500,00</b>	<b>4.700.000,00</b>	<b>3,56%</b>	<b>0,00%</b>	<b>3,55%</b>	<b>4.782.500,00</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>774.350.000,00</b>	<b>788.818.500,00</b>	<b>22.000.000,00</b>	<b>2,84%</b>	<b>0,00%</b>	<b>2,85%</b>	<b>22.471.000,00</b>

Fuente: elaboración propia

El siguiente concepto que se utiliza para la cuenta de resultados del reaseguro es la variación de la PPNC cedida estimada [VarPPNCCe<sub>n</sub>]

$$[\text{VarPPNCCe}_n] = \left( \left[ \frac{[\text{VarPPNCC}_{n-1}]}{[\text{FC}_{n-1}]} \right] + [\% \text{VarPPNCCe}_n] \right) * [\text{FC}_n]$$

Donde [%VarPPNCCe<sub>n</sub>] permite ajustar el porcentaje de la variación PPNC cedida del año anterior sobre la prima cedida del año anterior. Es el input que se podrá modificar en Planning.

**Imagen 29. Ejemplo de la variación PPNC cedida en el formulario de reaseguro 1**

	YearTotal	Anual	YearTotal	YearTotal	Anual	Anual	Anual
	Oficial	Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1	Draft 1	Draft 1
	2019	2020	2019	2019	2020	2020	2020
	Real	Forecast 5+7	Real	Real	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Primas cedidas	Primas cedidas	Var. PPNC Cedida	% PPNC	% Var. PPNC	% PPNC	Var. PPNC Cedida
Hogar	4.000.000,00	4.100.000,00	200.000,00	5,00%	0,00%	5,00%	205.000,00
Comunidades	2.000.000,00	2.050.000,00	100.000,00	5,00%	0,00%	5,00%	102.500,00
Comercios	1.500.000,00	1.537.500,00	15.000,00	1,00%	0,00%	1,00%	15.375,00
Oficinas	600.000,00	615.000,00	1.000,00	0,17%	0,00%	0,17%	1.025,00
PYME	2.000.000,00	2.050.000,00	60.000,00	3,00%	0,00%	3,00%	61.500,00
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>10.100.000,00</b>	<b>10.352.500,00</b>	<b>376.000,00</b>	<b>3,72%</b>	<b>0,00%</b>	<b>3,72%</b>	<b>385.400,00</b>
Multirriesgos industriales	4.000.000,00	4.120.000,00	100.000,00	2,50%	0,00%	2,50%	103.000,00
<b>Multirriesgos</b>	<b>14.100.000,00</b>	<b>14.472.500,00</b>	<b>476.000,00</b>	<b>3,38%</b>	<b>0,00%</b>	<b>3,37%</b>	<b>488.400,00</b>
Autos individuales	3.200.000,00	3.216.000,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Autos flotas	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Autos</b>	<b>3.200.000,00</b>	<b>3.216.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>
Accidentes	500.000,00	507.500,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Protección Jurídica	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Diversos Particulares</b>	<b>500.000,00</b>	<b>507.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>
Responsabilidad Civil	2.000.000,00	2.050.000,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Transportes	300.000,00	306.000,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Ramos técnicos	1.500.000,00	1.515.000,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Agroseguro	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Daños	400.000,00	404.000,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Singulares	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>4.200.000,00</b>	<b>4.275.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>
<b>Diversos</b>	<b>4.700.000,00</b>	<b>4.782.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>22.000.000,00</b>	<b>22.471.000,00</b>	<b>476.000,00</b>	<b>2,16%</b>	<b>0,00%</b>	<b>2,17%</b>	<b>488.400,00</b>

Fuente: elaboración propia

Con la variación de la PPNC cedida y las primas cedidas se obtiene la cifra de las Primas Adquiridas cedidas estimadas [PAC<sub>n</sub>] que se calcula automáticamente con la siguiente fórmula:

$$[PAC_n] = [FC_n] - [VarPPNCC_n]$$

El siguiente concepto a estimar son los pagos del ejercicio cedidos estimados [PSC<sub>n</sub>], es decir, son los pagos de los siniestros cedidos estimados. Se iniciará con los pagos del ejercicio cedidos del último cierre real con la opción de poder modificar el importe.

$$[PSC_n] = [PSC_n] + [Aj.PSC_n]$$

**Imagen 30. Ejemplo de los pagos del ejercicio cedidos en el formulario de reaseguro 1**

	Anual	YearTotal	Anual	Anual	Anual
	Draft 1	Oficial	Draft 1	Draft 1	Draft 1
	2020	2019	2020	2020	2020
	Forecast 5+7	Real	Mayo	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Prima adquirida cedida	Pagos del ejercicio cedidos	Pagos del ejercicio cedidos	Aj. Pagos del ejercicio	Pagos del ejercicio cedidos
Hogar	3.895.000,00	2.234.247,56	3.782.620,62		3.782.620,62
Comunidades	1.947.500,00	939.537,65	1.486.594,38		1.486.594,38
Comercios	1.522.125,00	784.266,06	1.713.172,01		1.713.172,01
Oficinas	613.975,00	215.525,86	716.420,09		716.420,09
PYME	1.988.500,00	812.869,41	3.540.701,90		3.540.701,90
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>9.967.100,00</b>	<b>4.986.446,54</b>	<b>11.239.509,00</b>	<b>0,00</b>	<b>11.239.509,00</b>
Multirriesgos industriales	4.017.000,00	2.374.586,20	3.153.403,56	240.000,00	3.393.403,56
<b>Multirriesgos</b>	<b>13.984.100,00</b>	<b>7.361.032,74</b>	<b>14.392.912,57</b>	<b>240.000,00</b>	<b>14.632.912,57</b>
Autos individuales	3.216.000,00	1.805.853,77	2.498.454,15	500.000,00	2.998.454,15
Autos flotas	0,00	0,00	0,00		0,00
<b>Autos</b>	<b>3.216.000,00</b>	<b>1.805.853,77</b>	<b>2.498.454,15</b>	<b>500.000,00</b>	<b>2.998.454,15</b>
Accidentes	507.500,00	188.335,55	0,00		0,00
Protección Jurídica	0,00	0,00	0,00		0,00
<b>Diversos Particulares</b>	<b>507.500,00</b>	<b>188.335,55</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Responsabilidad Civil	2.050.000,00	737.529,71	929.494,67	200.000,00	1.129.494,67
Transportes	306.000,00	98.376,30	847.637,82	100.000,00	947.637,82
Ramos técnicos	1.515.000,00	753.294,58	702.402,02	80.000,00	782.402,02
Agroseguro	0,00	0,00	0,00		0,00
Daños	404.000,00	348.135,40	-248.487,66	248.487,66	0,00
Singulares	0,00	0,00	0,00		0,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>4.275.000,00</b>	<b>1.937.335,98</b>	<b>2.231.046,86</b>	<b>628.487,66</b>	<b>2.859.534,52</b>
<b>Diversos</b>	<b>4.782.500,00</b>	<b>2.125.671,53</b>	<b>2.231.046,86</b>	<b>628.487,66</b>	<b>2.859.534,52</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>21.982.600,00</b>	<b>11.292.558,04</b>	<b>19.122.413,57</b>	<b>1.368.487,66</b>	<b>20.490.901,23</b>

Fuente: elaboración propia

Para obtener la siniestralidad cedida, también se tendrá que estimar el incremento de provisiones estimado [IncrProvCe<sub>n</sub>]:

$$[\text{IncrProvCe}_n] = \left( \left[ \frac{\sum \text{IncrProve}_n}{[\text{SDe}_n]} \right] * [\text{SCe}_n] \right)$$

Donde se puede ajustar el porcentaje del incremento de provisiones estimado sobre la siniestralidad del directo estimada  $\left[ \frac{\sum \text{IncrProve}_n}{[\text{SDe}_n]} \right]$ . Es el input que se podrá modificar en Planning.

Con los pagos de los siniestros cedidos y el incremento de provisiones estimado se obtiene la cifra de siniestralidad cedida [SCe<sub>n</sub>] que se calcula automáticamente con la siguiente fórmula:

$$[\text{SCe}_n] = [\text{PSCe}_n] + [\text{IncrProvCe}_n]$$

La siniestralidad cedida a la reaseguradora que se obtiene en este formulario es la siniestralidad a cargo del reaseguro de las compañías aseguradoras y se trasladará a su cuenta de resultados.

Las comisiones del reaseguro son comisiones sobre las primas cedidas que el reasegurador abona a la cedente con el objeto de compensar los gastos de captación del negocio y de mantenimiento de la cartera. Solo se aplica para los contratos proporcionales (excedentes y cuota parte).

$$[\text{ComCe}_n] = \left( \left[ \frac{[\text{ComCe}_{n-1}]}{[\text{FC}_{n-1}]} \right] + [\% \text{ComCe}_n] \right) * [\text{FCe}_n]$$

Donde [%ComCe<sub>n</sub>] permite ajustar el porcentaje de las comisiones cedidas del año anterior sobre la prima cedida del año anterior. Es el input que se podrá modificar en Planning.

**Imagen 31. Ejemplo de las comisiones cedidas en el formulario de reaseguro 1**

	YearTotal	YearTotal	Anual	Anual	Anual
	Oficial	Oficial	Draft 1	Draft 1	Draft 1
	2019	2019	2020	2020	2020
	Real	Real	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Comisiones reaseguro cedido	% s/Primas cedidas	Var % s/Primas cedidas	% s/Primas cedidas	Comisiones reaseguro cedido
Hogar	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Comunidades	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Comercios	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Oficinas	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
PYME	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
Multirriesgos industriales	42.022,86	1,02%	0,00%	1,02%	42.022,86
<b>Multirriesgos</b>	<b>42.022,86</b>	<b>0,29%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,29%</b>	<b>42.022,86</b>
Autos individuales	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Autos flotas	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Autos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>
Accidentes	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Protección Jurídica	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Diversos Particulares</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>
Responsabilidad Civil	1.298.211,60	63,33%	0,00%	63,33%	1.298.211,60
Transportes	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Ramos técnicos	518.117,85	34,20%	0,00%	34,20%	518.117,85
Agroseguro	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
Daños	51.960,97	12,86%	0,00%	12,86%	51.960,97
Singulares	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>1.868.290,42</b>	<b>43,70%</b>	<b>0,00%</b>	<b>43,70%</b>	<b>1.868.290,42</b>
<b>Diversos</b>	<b>1.868.290,42</b>	<b>39,07%</b>	<b>0,00%</b>	<b>39,07%</b>	<b>1.868.290,42</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>1.910.313,28</b>	<b>8,50%</b>	<b>0,00%</b>	<b>8,50%</b>	<b>1.910.313,28</b>

Fuente: elaboración propia

Las primas adquiridas cedidas más las comisiones cedidas a la reaseguradora es el coste de reaseguro de las compañías aseguradoras, es decir las primas adquiridas y las comisiones que se obtienen en el formulario de reaseguro 1 es el coste de reaseguro de las compañías, que se trasladará a su cuenta de resultados.

#### 5.4.2. Formulario Reaseguro 2

Una vez se tengan los conceptos estimados de las compañías, se reparte por contratos. El reparto se hace en función al año anterior, al presupuesto, o al último mes cerrado del año actual. La herramienta da la opción antes de realizar el reparto y se podrá modificar.

Los contratos a repartir son:

- Cuota Parte (proporcional)
- Excedentes (proporcional)
- Proporcional facultativo
- Excess Loss (XL) Riesgo (no proporcional)
- Excess Loss (XL) Cúmulo (no proporcional) (por evento)
- Facultativo no proporcional

**Imagen 32. Ejemplo de los contratos de reaseguro de los ramos de Hogar y Comunidades en el formulario de reaseguro 2**

	Anual	Anual
	Draft 1	Draft 1
	2020	2020
	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Primas cedidas	%Reparto Contrato
Cuota Parte	0,00	0,00%
Excedente	0,00	0,00%
Excess Loss (XL) Riesgo	1.057.973,28	25,80%
Excess Loss (XL) Cúmulo	3.042.026,72	74,20%
Hogar	4.100.000,00	100,00%
Cuota Parte	0,00	0,00%
Excedente	0,00	0,00%
Excess Loss (XL) Riesgo	715.826,32	34,92%
Excess Loss (XL) Cúmulo	1.334.173,68	65,08%
Comunidades	2.050.000,00	100,00%

Fuente: elaboración propia

### 5.4.3. Formulario Reaseguro 3

Una vez se obtenga el reparto por contratos, se muestra la parte que la compañía reaseguradora cede a reaseguradoras externas de todos los conceptos anteriores, es decir, la parte que la reaseguradora retrocede a reaseguradoras externas. La herramienta propondrá un porcentaje de peso sobre el retrocedido del año anterior y se podrá modificar.

**Imagen 33. Ejemplo de los conceptos del reaseguro aceptado por la compañía reaseguradora de los ramos de Hogar y Comunidades en el formulario de reaseguro 3**

	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual
	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1
	2020	2020	2020	2020	2020	2020
	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Primas cedidas	%Peso Retrocedido	Var. PPNC Cedida	%Peso Retrocedido	Pagos ejercicio cedidos	%Peso Retrocedido
Cuota Parte	0,00	79,91%	0,00	92,29%	0,00	87,20%
Excedente	0,00	79,91%	0,00	92,29%	0,00	87,20%
Excess Loss (XL) Riesgo	845.472,69	79,91%	0,00	92,29%	0,00	87,20%
Excess Loss (XL) Cúmulo	2.431.016,52	79,91%	0,00	92,29%	3.298.471,23	87,20%
Hogar	3.276.489,21	79,91%	189.194,50	92,29%	3.298.471,23	87,20%
Cuota Parte	0,00	78,48%	0,00	98,67%	0,00	77,58%
Excedente	0,00	78,48%	0,00	98,67%	0,00	77,58%
Excess Loss (XL) Riesgo	561.758,86	78,48%	0,00	98,67%	0,00	77,58%
Excess Loss (XL) Cúmulo	1.047.019,18	78,48%	0,00	98,67%	1.153.323,96	77,58%
Comunidades	1.608.778,04	78,48%	101.136,75	98,67%	1.153.323,96	77,58%

Fuente: elaboración propia

Con la diferencia del formulario anterior, se puede ver la parte que la reaseguradora acepta de todos los conceptos anteriores.

### 5.4.4. Formulario Reaseguro 4

Una vez completados todos los formularios anteriores, se visualiza el resultado del reaseguro por compañía desde el punto de vista de la compañía reaseguradora. De tal forma que la suma de las compañías será el resultado técnico antes de gastos de la cuenta de resultados de la compañía reaseguradora.

En este formulario los conceptos cedidos que se visualizaban en los formularios anteriores ahora pasan a llamarse aceptados y los cedidos por la reaseguradora se llaman retrocedidos.

Se visualiza la suma de los conceptos cedidos de las compañías del formulario 1 (ahora aceptados para la reaseguradora) y el resultado de los conceptos cedidos de la reaseguradora por ramos del formulario 3 (ahora retrocedidos).

**Imagen 34. Ejemplo del resultado técnico antes de gastos de una compañía (visión reaseguradora) de Multirriesgos Sencillos en el formulario de reaseguro 4**

	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual
	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1
	2020	2020	2020	2020	2020	2020
	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Hogar	Comunidades	Comercios	Oficinas	PYME	Multirriesgos Sencillos
Primas aceptadas (+)	4.100.000,00	2.050.000,00	1.537.500,00	615.000,00	2.050.000,00	10.352.500,00
Incremento Provisiones No Consumidas Aceptado (-)	205.000,00	102.500,00	15.375,00	1.025,00	61.500,00	385.400,00
<b>Primas Adquiridas Aceptadas (+)</b>	<b>3.895.000,00</b>	<b>1.947.500,00</b>	<b>1.522.125,00</b>	<b>613.975,00</b>	<b>1.988.500,00</b>	<b>9.967.100,00</b>
Pagos del Ejercicio Aceptados (-)	3.782.620,62	1.486.594,38	1.713.172,01	716.420,09	3.540.701,90	11.239.509,00
Incremento Provisiones Aceptado (-)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Siniestralidad Aceptada (-)</b>	<b>3.782.620,62</b>	<b>1.486.594,38</b>	<b>1.713.172,01</b>	<b>716.420,09</b>	<b>3.540.701,90</b>	<b>11.239.509,00</b>
Pagos del Ejercicio Retrocedidos (+)	3.298.471,23	1.153.323,96	1.494.462,33	531.843,34	2.926.018,91	9.404.119,77
Incremento Provisiones Retrocedidos (+)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Siniestralidad Retrocedida (+)</b>	<b>3.298.471,23</b>	<b>1.153.323,96</b>	<b>1.494.462,33</b>	<b>531.843,34</b>	<b>2.926.018,91</b>	<b>9.404.119,77</b>
Primas retrocedidas (-)	3.276.489,21	1.608.778,04	1.301.320,02	423.704,41	1.560.191,34	8.170.483,01
Incremento Provisiones No Consumidas Retrocedido (+)	189.194,50	101.136,75	22.878,56	7.801,72	60.210,69	381.222,22
Comisiones Aceptadas (+)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Coste del Reaseguro (-)</b>	<b>3.087.294,71</b>	<b>1.507.641,29</b>	<b>1.278.441,45</b>	<b>415.902,69</b>	<b>1.499.980,65</b>	<b>7.789.260,79</b>
Incremento Provisión GILS (-)						0,00
Incremento Provisión IBNR (-)						0,00
<b>Incremento prov. Técnicas (-)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Comisiones retrocedidas (-)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Resultado Técnico antes de gastos</b>	<b>323.555,91</b>	<b>106.588,29</b>	<b>24.973,87</b>	<b>13.495,56</b>	<b>-126.163,65</b>	<b>342.449,98</b>

Fuente: elaboración propia

#### 5.4.5. Formulario Reaseguro 5

En este formulario de reaseguro se visualiza la visión de la parte de la cuenta de resultados de la compañía, es decir, el resultado del reaseguro de la compañía.

**Imagen 35. Ejemplo del resultado del reaseguro de una compañía de Multirriesgos Sencillos**

	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual
	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1	Draft 1
	2020	2020	2020	2020	2020	2020
	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7	Forecast 5+7
	Hogar	Comunidades	Comercios	Oficinas	PYME	Multirriesgos Sencillos
<b>Siniestralidad cedida (+)</b>	<b>3.782.620,62</b>	<b>1.486.594,38</b>	<b>1.713.172,01</b>	<b>716.420,09</b>	<b>3.540.701,90</b>	<b>11.239.509,00</b>
<b>Coste del Reaseguro (-)</b>	<b>3.895.000,00</b>	<b>1.947.500,00</b>	<b>1.522.125,00</b>	<b>613.975,00</b>	<b>1.988.500,00</b>	<b>9.967.100,00</b>
<b>Resultado Reaseguro</b>	<b>-112.379,38</b>	<b>-460.905,62</b>	<b>191.047,01</b>	<b>102.445,09</b>	<b>1.552.201,90</b>	<b>1.272.409,00</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.5. Provisiones

Las provisiones son reservas de recursos que se hacen para hacer frente a pagos futuros que se tendrán que realizar.

Las provisiones técnicas son la garantía, que tienen todos aquellos que deberán recibir dinero del seguro, de que efectivamente lo van a recibir. Están en el pasivo del balance de la entidad y recogen las obligaciones asumidas que se derivan de los contratos de seguro.

En la cuenta de resultados, se añade el incremento de las provisiones, es decir, la diferencia entre la provisión a cierre del ejercicio en curso, y la provisión al cierre del ejercicio anterior.

Las provisiones de obligaciones por primas no vida son las primas no consumidas (PPNC) explicadas anteriormente y las provisiones de riesgos en curso (PRC).

El incremento de la provisión de riesgos en curso (PRC) se calcula anualmente. Su objetivo es complementar la provisión de primas no consumidas por si no fuera suficiente para reflejar la valoración de todos los riesgos y gastos a cubrir por la entidad aseguradora.

Las provisiones de obligaciones por prestaciones o siniestros son las provisiones de siniestros pendientes de declaración (IBNR), y provisiones de gastos internos de liquidación de siniestros (PGILS).

El incremento de la provisión técnica de siniestros pendientes de declaración (IBNR) son los siniestros ocurridos, pero aún no comunicados a la entidad aseguradora en el momento del cierre del ejercicio. Recogerá el importe estimado de los siniestros ocurridos antes del cierre del ejercicio y no declarados en esa fecha.

El incremento de la provisión de gastos internos de liquidación de siniestros (GILS) recoge los gastos internos de la entidad para la total finalización de los siniestros que tienen que incluirse en la provisión de prestaciones.

Las cifras de los incrementos de provisiones se pondrán directamente el importe en Planning ya que son cifras que pueden variar completamente de año en año.

**Imagen 36. Ejemplo de las provisiones IBNR en el formulario de la cuenta de resultados**

	YearTotal	Anual	Anual
	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Incre Prov. IBNR	Incre Prov. IBNR	Incre Prov. IBNR
Hogar	-100.000,00	0,00	0,00
Comunidades	10.000,00	0,00	0,00
Comercios	-15.000,00	0,00	0,00
Oficinas	60.000,00	0,00	0,00
PYME	-200.000,00	0,00	0,00
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>-245.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Multirriesgos industriales	400.000,00	0,00	0,00
<b>Multirriesgos</b>	<b>155.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Autos individuales	-200.000,00	0,00	0,00
Autos flotas	0,00	0,00	0,00
<b>Autos</b>	<b>-200.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Accidentes	15.000,00	0,00	0,00
Protección Jurídica	65.000,00	0,00	0,00
<b>Diversos Particulares</b>	<b>80.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Responsabilidad Civil	600.000,00	0,00	0,00
Transportes	50.000,00	0,00	0,00
Ramos técnicos	3.000,00	0,00	0,00
Agroseguro	0,00	0,00	0,00
Daños	2.000,00	0,00	0,00
Singulares	-1.500,00	0,00	0,00
<b>Diversos Empresas</b>	<b>653.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Diversos</b>	<b>733.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>688.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.6. Comisiones

Son un sistema de retribución económica de las funciones de mediación, consistente en una parte proporcional de las primas conseguidas por los mediadores en su labor comercial directa o a través de su intervención o colaboración.

Las comisiones son gastos de gestión de asignación directa a la póliza, normalmente sobre un porcentaje sobre las primas facturadas.

Por lo tanto, las comisiones estimadas  $[COMe_n]$  se calculan así:

$$[COMe_n] = [\%VarCOMe_n] * [Fe_n]$$

La variación de comisiones estimada  $[VarCOMe_n]$  es el input que se podrá modificar en Planning, se presenta en formato porcentaje. Las variaciones de comisiones de periodos anteriores se calculan así:

$$[VarCOM_{n-1}] = [COM_{n-1}] / [F_{n-1}]$$

Imagen 37. Ejemplo de las comisiones en el formulario de la cuenta de resultados

	YearTotal	Anual	Anual		Anual	Anual
	Oficial	Oficial	Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Comisiones	Comisiones	Comisiones	% s/Fact	% s/Fact	% s/Fact
Hogar	40.000.000,00	40.600.000,00	41.000.000,00	24,24%	24,24%	24,24%
Comunidades	20.000.000,00	20.300.000,00	20.500.000,00	19,05%	19,05%	19,05%
Comercios	4.000.000,00	4.060.000,00	4.100.000,00	13,33%	13,33%	13,33%
Oficinas	2.000.000,00	2.030.000,00	2.050.000,00	16,67%	16,67%	16,67%
PYME	6.000.000,00	6.090.000,00	6.150.000,00	15,79%	15,79%	15,79%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>72.000.000,00</b>	<b>73.080.000,00</b>	<b>73.800.000,00</b>	<b>20,57%</b>	<b>20,57%</b>	<b>20,57%</b>
Multirriesgos industriales	5.000.000,00	5.075.000,00	5.150.000,00	10,31%	10,31%	10,31%
<b>Multirriesgos</b>	<b>77.000.000,00</b>	<b>78.155.000,00</b>	<b>78.950.000,00</b>	<b>19,32%</b>	<b>19,32%</b>	<b>19,32%</b>
Autos individuales	25.000.000,00	25.375.000,00	25.125.000,00	11,36%	11,36%	11,36%
Autos flotas	300.000,00	304.500,00	306.000,00	1,25%	1,25%	1,25%
<b>Autos</b>	<b>25.300.000,00</b>	<b>25.679.500,00</b>	<b>25.431.000,00</b>	<b>10,37%</b>	<b>10,37%</b>	<b>10,37%</b>
Accidentes	4.000.000,00	4.060.000,00	4.060.000,00	13,33%	13,33%	13,33%
Protección Jurídica	700.000,00	710.500,00	714.000,00	17,50%	17,50%	17,50%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>4.700.000,00</b>	<b>4.770.500,00</b>	<b>4.774.000,00</b>	<b>13,82%</b>	<b>13,82%</b>	<b>13,82%</b>
Responsabilidad Civil	9.000.000,00	9.135.000,00	9.225.000,00	12,86%	12,86%	12,86%
Transportes	1.500.000,00	1.522.500,00	1.530.000,00	12,00%	12,00%	12,00%
Ramos técnicos	700.000,00	710.500,00	707.000,00	10,29%	10,29%	10,29%
Agroseguro	200.000,00	203.000,00	202.000,00	3,85%	3,85%	3,85%
Daños	400.000,00	406.000,00	404.000,00	19,05%	19,05%	19,05%
Singulares	100.000,00	101.500,00	101.000,00	8,00%	8,00%	8,00%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>11.900.000,00</b>	<b>12.078.500,00</b>	<b>12.169.000,00</b>	<b>12,16%</b>	<b>12,16%</b>	<b>12,16%</b>
<b>Diversos</b>	<b>16.600.000,00</b>	<b>16.849.000,00</b>	<b>16.943.000,00</b>	<b>12,59%</b>	<b>12,59%</b>	<b>12,59%</b>
<b>Total SGG</b>	<b>118.900.000,00</b>	<b>120.683.500,00</b>	<b>121.324.000,00</b>	<b>15,35%</b>	<b>15,35%</b>	<b>15,35%</b>

Fuente: elaboración propia

Las variaciones de comisiones activadas son las comisiones de la parte de las primas facturadas que corresponden al ejercicio siguiente, es decir, las comisiones de la PPNC.

En la cuenta de resultados, se añade la variación de las comisiones activadas, es decir, la diferencia entre las comisiones de la provisión de prima no consumida, a cierre del ejercicio en curso, y las comisiones de la PPNC al cierre del ejercicio anterior, corrigiendo las comisiones de las primas facturadas del ejercicio. Es un concepto que suma en positivo a la cuenta de resultados.

Por lo tanto, las variaciones de comisiones activadas son:

$$[\text{VarCOMAe}_n] = [\% \text{VarCOMAe}_n] * [\text{VarPPNCE}_n]$$

El porcentaje de la variación de comisiones activadas estimada [%VarCOMAe<sub>n</sub>] es el input que se podrá modificar en Planning, se presenta en formato porcentaje. Las variaciones de comisiones de periodos anteriores se calculan así:

$$[\% \text{VarCOMAe}_{n-1}] = [\text{VarCOMAe}_{n-1}] / [\text{VarPPNCE}_{n-1}]$$

**Imagen 38. Ejemplo de la variación de comisiones activadas en el formulario de la cuenta de resultados**

	YearTotal	Anual	Anual		Anual	Anual
	Oficial	Oficial	Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Var. Comisiones Activadas	Var. Comisiones Activadas	Var. Comisiones Activadas	% s/ PPNC	% s/ PPNC	% s/ PPNC
Hogar	800.000,00	713.513,51	1.218.018,02	57,66%	57,66%	57,66%
Comunidades	300.000,00	252.000,00	420.000,00	32,00%	32,00%	32,00%
Comercios	-2.000,00	-1.200,00	-2.000,00	-0,53%	-0,53%	-0,53%
Oficinas	15.000,00	5.625,00	9.375,00	6,25%	6,25%	6,25%
PYME	25.000,00	16.379,31	27.298,85	5,75%	5,75%	5,75%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>1.138.000,00</b>	<b>986.317,82</b>	<b>1.672.691,87</b>	<b>33,72%</b>	<b>33,72%</b>	<b>33,72%</b>
Multirriesgos industriales	100.000,00	70.802,92	118.248,18	19,46%	19,46%	19,46%
<b>Multirriesgos</b>	<b>1.238.000,00</b>	<b>1.057.120,74</b>	<b>1.790.940,04</b>	<b>31,84%</b>	<b>31,84%</b>	<b>31,84%</b>
Autos individuales	25.000,00	22.916,67	-6.250,00	1,39%	1,39%	1,39%
Autos flotas	10.000,00	5.454,55	7.272,73	3,03%	3,03%	3,03%
<b>Autos</b>	<b>35.000,00</b>	<b>28.371,21</b>	<b>1.022,73</b>	<b>1,64%</b>	<b>1,64%</b>	<b>1,64%</b>
Accidentes	-40.000,00	-24.000,00	-25.066,67	-10,67%	-10,67%	-10,67%
Protección Jurídica	1.000,00	166,67	222,22	0,56%	0,56%	0,56%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>-39.000,00</b>	<b>-23.833,33</b>	<b>-24.844,44</b>	<b>-7,03%</b>	<b>-7,03%</b>	<b>-7,03%</b>
Responsabilidad Civil	300.000,00	233.333,33	388.888,89	44,44%	44,44%	44,44%
Transportes	5.000,00	1.923,08	2.564,10	2,05%	2,05%	2,05%
Ramos técnicos	-4.000,00	-1.014,93	-676,62	-1,99%	-1,99%	-1,99%
Agroseguro	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
Daños	4.000,00	380,09	253,39	2,41%	2,41%	2,41%
Singulares	-24.000,00	-1.411,76	-941,18	-15,06%	-15,06%	-15,06%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>281.000,00</b>	<b>233.209,81</b>	<b>390.088,59</b>	<b>17,20%</b>	<b>17,20%</b>	<b>17,20%</b>
<b>Diversos</b>	<b>242.000,00</b>	<b>209.376,48</b>	<b>365.244,15</b>	<b>11,06%</b>	<b>11,06%</b>	<b>11,06%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>1.515.000,00</b>	<b>1.294.868,43</b>	<b>2.157.206,92</b>	<b>18,46%</b>	<b>18,46%</b>	<b>18,46%</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.7. Gastos

Los gastos corresponden al cargo que genera la adquisición, contratación o utilización de factores productivos consumibles en un ciclo de producción.

En la cuenta de resultados los gastos se diferencian en:

- Los gastos generales: facturas conocidas que se derivan de la gestión de la entidad (gastos de personal, viajes, dietas, manutención, gastos de formación, diferenciales, premios de gestión, material y otros gastos de oficina, alquileres, servicios externos, etc.)
- Las amortizaciones: son el coste del desgaste que los activos fijos tienen por su utilización. Es la cuantificación de la depreciación que sufren los bienes que componen el activo de una empresa y que corresponden a aplicaciones y equipos informáticos, elementos de transporte, maquinaria de oficina, mobiliario, reformas y rehabilitación de edificios, oficinas y sucursales.
- Los otros gastos:
  - o Otros ingresos: ingresos que no se corresponden con la actividad aseguradora o de inversiones.
  - o Resto Otros Gastos: gastos que no se consideran en gastos generales o amortizaciones.
- Variación de gastos activados

Los gastos estimados son la suma de los gastos generales estimados [ $GGe_n$ ], las amortizaciones estimadas [ $GAe_n$ ], los otros gastos estimados [ $GOGe_n$ ] y la

resta de otros ingresos estimados [GOI<sub>e</sub><sub>n</sub>] y la variación de gastos activados estimados [VarGACT<sub>e</sub><sub>n</sub>]

Todos estos conceptos de gastos, exceptuando la variación de gastos activados, se calculan en función a un incremento respecto del año anterior.

$$[GG_{e_n}] = [\%VarGG_{e_n}] * [GG_{n-1}]$$

$$[GA_{e_n}] = [\%VarGA_{e_n}] * [GA_{n-1}]$$

$$[GOI_{e_n}] = [\%VarGOI_{e_n}] * [GOI_{n-1}]$$

$$[GOG_{e_n}] = [\%VarGOG_{e_n}] * [GOG_{n-1}]$$

Donde las variaciones de los conceptos de gastos son los inputs que se podrán modificar en Planning.

### Imagen 39. Ejemplo de los gastos generales en el formulario de la cuenta de resultados

	YearTotal	Anual	Anual		Anual	Anual
	Oficial	Oficial	Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Gastos Generales	Gastos Generales	Gastos Generales	% Incr	% Incr	% Incr
Hogar	18.000.000,00	17.460.000,00	17.500.000,00	-3,00%	-3,00%	-2,78%
Comunidades	13.000.000,00	13.065.000,00	13.150.000,00	0,50%	0,50%	1,15%
Comercios	4.500.000,00	4.387.500,00	4.400.000,00	-2,50%	-2,50%	-2,22%
Oficinas	2.200.000,00	2.255.000,00	1.100.000,00	2,50%	2,50%	-50,00%
PYME	5.000.000,00	5.225.000,00	4.950.000,00	4,50%	4,50%	-1,00%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>42.700.000,00</b>	<b>42.392.500,00</b>	<b>41.100.000,00</b>	<b>-0,90%</b>	<b>-0,72%</b>	<b>-3,75%</b>
Multirriesgos industriales	5.000.000,00	4.800.000,00	4.100.000,00	-4,00%	-4,00%	-18,00%
<b>Multirriesgos</b>	<b>47.700.000,00</b>	<b>47.192.500,00</b>	<b>45.200.000,00</b>	<b>-1,16%</b>	<b>-1,06%</b>	<b>-5,24%</b>
Autos individuales	25.000.000,00	24.250.000,00	24.600.000,00	-3,00%	-3,00%	-1,60%
Autos flotas	2.000.000,00	1.960.000,00	1.880.000,00	-2,00%	-2,00%	-6,00%
<b>Autos</b>	<b>27.000.000,00</b>	<b>26.210.000,00</b>	<b>26.480.000,00</b>	<b>-2,98%</b>	<b>-2,93%</b>	<b>-1,93%</b>
Accidentes	4.000.000,00	4.200.000,00	4.100.000,00	5,00%	5,00%	2,50%
Protección Jurídica	500.000,00	550.000,00	550.000,00	10,00%	10,00%	10,00%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>4.500.000,00</b>	<b>4.750.000,00</b>	<b>4.650.000,00</b>	<b>5,56%</b>	<b>5,56%</b>	<b>3,33%</b>
Responsabilidad Civil	12.000.000,00	12.299.484,65	12.250.000,00	2,50%	2,50%	2,08%
Transportes	2.000.000,00	1.860.000,00	1.910.000,00	-7,00%	-7,00%	-4,50%
Ramos técnicos	1.000.000,00	1.040.000,00	1.040.000,00	4,00%	4,00%	4,00%
Agroseguro	100.000,00	105.000,00	105.000,00	5,00%	5,00%	5,00%
Daños	500.000,00	450.000,00	450.000,00	-10,00%	-10,00%	-10,00%
Singulares	800.000,00	768.000,00	768.000,00	-4,00%	-4,00%	-4,00%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>16.400.000,00</b>	<b>16.522.484,65</b>	<b>16.523.000,00</b>	<b>0,75%</b>	<b>0,75%</b>	<b>0,75%</b>
<b>Diversos</b>	<b>20.900.000,00</b>	<b>21.272.484,65</b>	<b>21.173.000,00</b>	<b>1,78%</b>	<b>1,78%</b>	<b>1,31%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>95.600.000,00</b>	<b>94.674.984,65</b>	<b>92.853.000,00</b>	<b>-1,10%</b>	<b>-0,97%</b>	<b>-2,87%</b>

Fuente: elaboración propia

La variación de gastos activados son los gastos de la parte de las primas facturadas que corresponden al ejercicio siguiente, es decir, los gastos de la PPNC.

En la cuenta de resultados, se añade la variación de los gastos activados, es decir, la diferencia entre los gastos de la provisión de prima no consumida, a cierre del ejercicio en curso, y los gastos de la PPNC al cierre del ejercicio anterior, corrigiendo los gastos de las primas facturadas del ejercicio. Es un concepto que suma a la cuenta de resultados.

Por lo tanto, las variaciones de gastos activados son:

$$[\text{VarGACTe}_n] = [\% \text{VarGACTe}_n] * [\text{VarPPNCe}_n]$$

El porcentaje de la variación de gastos activados estimada [%VarGACTe<sub>n</sub>] es el input que se podrá modificar en Planning, se presenta en formato porcentaje. Las variaciones de gastos de periodos anteriores se calculan así:

$$[\% \text{VarGACTe}_{n-1}] = [\text{VarGACTe}_{n-1}] / [\text{VarPPNCe}_{n-1}]$$

**Imagen 40. Ejemplo de los gastos generales en el formulario de la cuenta de resultados**

	YearTotal	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual
	Oficial	Oficial	Draft 1	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020	2019	2020	2020
	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Var. Gastos Activados	Var. Gastos Activados	Var. Gastos Activados	% s/PPNC	% s/PPNC	% s/PPNC
Hogar	85.000,00	75.810,81	129.414,41	6,13%	6,13%	6,13%
Comunidades	55.000,00	46.200,00	77.000,00	5,87%	5,87%	5,87%
Comercios	20.000,00	12.000,00	20.000,00	5,33%	5,33%	5,33%
Oficinas	18.000,00	6.750,00	11.250,00	7,50%	7,50%	7,50%
PYME	35.000,00	22.931,03	38.218,39	8,05%	8,05%	8,05%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>213.000,00</b>	<b>163.691,85</b>	<b>275.882,81</b>	<b>6,31%</b>	<b>6,24%</b>	<b>6,23%</b>
Multirriesgos industriales	22.000,00	15.576,64	26.014,60	4,28%	4,28%	4,28%
<b>Multirriesgos</b>	<b>235.000,00</b>	<b>179.268,49</b>	<b>301.897,40</b>	<b>6,04%</b>	<b>6,00%</b>	<b>6,00%</b>
Autos individuales	50.000,00	45.833,33	-12.500,00	2,78%	2,78%	2,78%
Autos flotas	10.000,00	5.454,55	7.272,73	3,03%	3,03%	3,03%
<b>Autos</b>	<b>60.000,00</b>	<b>51.287,88</b>	<b>-5.227,27</b>	<b>2,82%</b>	<b>2,80%</b>	<b>2,49%</b>
Accidentes	10.000,00	6.000,00	6.266,67	2,67%	2,67%	2,67%
Protección Jurídica	2.000,00	333,33	444,44	1,11%	1,11%	1,11%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>12.000,00</b>	<b>6.333,33</b>	<b>6.711,11</b>	<b>2,16%</b>	<b>2,48%</b>	<b>2,44%</b>
Responsabilidad Civil	80.000,00	62.222,22	103.703,70	11,85%	11,85%	11,85%
Transportes	15.000,00	5.769,23	7.692,31	6,15%	6,15%	6,15%
Ramos técnicos	7.000,00	1.776,12	1.184,08	3,48%	3,48%	3,48%
Agroseguro	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%
Daños	7.178,46	682,12	454,74	4,33%	4,33%	4,33%
Singulares	637,72	37,51	25,01	0,40%	0,40%	0,40%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>109.816,18</b>	<b>70.487,20</b>	<b>113.059,84</b>	<b>6,72%</b>	<b>9,60%</b>	<b>10,50%</b>
<b>Diversos</b>	<b>121.816,18</b>	<b>76.820,53</b>	<b>119.770,95</b>	<b>5,57%</b>	<b>7,77%</b>	<b>8,86%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>416.816,18</b>	<b>307.376,90</b>	<b>416.441,09</b>	<b>5,08%</b>	<b>5,29%</b>	<b>6,74%</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.8. Inversiones

En el formulario de inversiones se tendrán que imputar los ingresos y los gastos procedentes de las inversiones financieras e inmobiliarias.

Para obtener la información financiera se utilizan los datos del segundo cubo, donde el área de inversiones del grupo estimará según un criterio de imputación razonable.

El ejercicio de estimación en los resultados financieros es:

- Obtener información financiera e inmobiliaria
- Corregir o modificar conceptos
- Inicializar el reparto de ramos de la información financiera y las posibles modificaciones de los conceptos

El reparto se hace en función al año anterior, al presupuesto, o al último mes cerrado del año actual. La herramienta da la opción antes de realizar el reparto y se podrá modificar.

Se diferenciará entre las inversiones inmobiliarias y las inversiones financieras:

- Las inversiones inmobiliarias son el resultado de los ingresos de inmuebles menos los gastos de inmuebles.
  - o Ingresos de inmuebles: Los ingresos son obtenidos de la rentabilidad aportada por las inversiones inmobiliarias como por ejemplo alquileres a terceros, repercusiones fiscales, servicios y suministros, obras, etc.
  - o Gastos de inmuebles: Los gastos son los derivados de la gestión de los inmuebles de la empresa como pueden ser los de mantenimiento de inmuebles, tasaciones, gastos comunidad, agua, electricidad, vigilancia y seguridad, amortizaciones, etc.
- Las inversiones financieras son el resultado de los ingresos financieros menos los gastos financieros:
  - o Ingresos Financieros: Los ingresos son obtenidos de la rentabilidad aportada por las inversiones financieras como puede ser los originados por la compra o venta de títulos, dividendos, obligaciones y bonos, ingresos prestamos, etc.
  - o Gastos Financieros: Los gastos son los derivados de la gestión financiera de una empresa como pueden ser los originados por la compra o venta de títulos, intereses y comisiones por los préstamos, gastos custodia, gastos gestión de recibos, etc.

En el proceso de estimación de los resultados financieros se traslada la información del segundo cubo que habrá estimado el departamento de inversiones. Se obtiene así una cuenta de margen financiero organizada por categorías donde se podrá corregir alguna cuenta si la entidad requiere modificación.

La estructura del margen financiero es:

- Resultado de Inmuebles: El departamento de inmuebles estima una rentabilidad si la compañía posee inmuebles destinados al alquiler. Estiman los pagos del año y pueden ajustar posibles impagos o bajas durante el año, tasaciones, etc.
- Resultado de Renta Variable: El departamento de inversiones estima una rentabilidad a obtener a lo largo del año, vía dividendos, rentabilidad que devengará unos ingresos directos sobre la cuenta de resultados, además de tesorería que podrá ser reinvertida en nuevos activos.
- Resultado Renta Fija: Posiciones en renta fija de la cartera donde se estima adicionalmente una rentabilidad para la reinversión de los posibles vencimientos.
- Ingresos de préstamos: rendimientos obtenidos (intereses) por la concesión de préstamos.

- Gastos de préstamos. Cantidades que ha de satisfacer la empresa como consecuencia de uso de recursos financieros externos recibidos en forma de préstamo, ya sean a largo como a corto plazo.
- Otros ingresos financieros: no comprendidos en los apartados anteriores.
- Otros gastos financieros: no comprendidos en los apartados anteriores, como intereses, comisiones y gastos por descuento de efectos; gastos de formalización de avales, por transferencias o cambio de moneda, etc.

**Imagen 41. Ejemplo de algunas cuentas de la información de inversiones y las posibles modificaciones en el formulario de inversiones**

	No Vida
Ingresos Inmuebles	10.000.000,00
Gastos Inmuebles	6.000.000,00
Ajuste Inmuebles	0,00
Inmuebles	4.000.000,00
Ingresos Renta Variable(+)	8.000.000,00
Gastos Renta Variable(-)	1.000.000,00
Ajuste Ing. Renta Variable	0,00
Renta Variable	7.000.000,00
Ingresos Renta Fija(+)	2.200.000,00
Gastos Renta Fija(-)	750.000,00
Ajuste Renta Fija	0,00
Renta Fija	1.450.000,00
Ingresos Prestamos(+)	500.000,00
Ajuste Ingresos Prestamos	0,00
Préstamos	500.000,00

Fuente: elaboración propia

**Imagen 42. Ejemplo de reparto por ramos de la cuenta de ingresos inmuebles en el formulario de inversiones**

	Ingresos Inmuebles	
	% Ramificación	Input
Hogar	13,44%	1.343.766,48
Comunidades	9,80%	979.944,08
Comercios	2,78%	278.480,82
Oficinas	0,76%	75.680,27
PYME	5,05%	504.928,63
Multirisgos industriales	4,07%	406.650,20
Autos individuales	40,95%	4.094.970,46
Autos flotas	0,82%	81.862,02
Accidentes	2,36%	235.595,62
Protección Jurídica	0,30%	30.353,62
Responsabilidad Civil	17,07%	1.707.489,97
Transportes	1,09%	108.522,24
Ramos técnicos	1,10%	109.637,17
Agroseguro	0,06%	5.996,84
Daños	0,11%	10.585,42
Singulares	0,26%	25.536,17
---- No Vida ----	100,00%	10.000.000,00
No Vida	0,00%	10.000.000,00

Fuente: elaboración propia

## 5.9. Impuestos

El impuesto sobre sociedades es un tributo de carácter directo y naturaleza personal que graba la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas o un ente sin personalidad jurídica que se considere sujeto pasivo.

Es complementario al impuesto sobre la renta de las personas físicas en el marco de un sistema tributario cuyo cálculo se realiza a partir del resultado contable, siendo necesario poner los ajustes extracontables que proceda realizar por aplicación de la normativa fiscal.

Los ajustes extracontables pueden venir determinados por la calificación de determinados gastos e ingresos registrados contablemente que fiscalmente no van a tener el mismo tipo impositivo, o por la imposibilidad de deducir, de forma permanente o temporal, los gastos o pérdidas contables.

En el proceso de estimación de los impuestos hay la opción de elegir entre estas opciones:

- Calcular el mismo tipo impositivo que el año anterior sobre el resultado ordinario total estimado.
- Calcular el mismo tipo impositivo que el presupuesto sobre el resultado ordinario total estimado.
- Calcular el mismo tipo impositivo que la última estimación sobre el resultado ordinario total estimado.
- Calcular el tipo impositivo del 25% sobre el resultado ordinario sobre el resultado ordinario total estimado.

Después de elegir en la herramienta alguna de las opciones anteriores se podrá realizar alguna modificación como ajuste de impuestos ordinarios, es decir, habrá la posibilidad de poner los ajustes extracontables que se sepan.

Por lo tanto, los impuestos del resultado ordinario estimados son:

(Tipo impositivo escogido en la herramienta \* Resultado Total Ordinario) + Ajuste de impuestos

**Imagen 43. Ejemplo de impuestos con el mismo tipo impositivo que la última estimación en el formulario de impuestos**

	Real	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Oficial	Oficial	Draft 1
	2019	2020	2020
	YearTotal	Anual	Anual
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (-)	41.605.317,10	42.175.338,56	42.745.360,02
AJUSTE IMPUESTO SOCIEDADES	-2.000.000,00	-1.500.000,00	-1.500.000,00
% Var. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	23,80%	24,12%	24,12%

Fuente: elaboración propia

## 5.10.Extraordinarios

El resultado extraordinario o resultado no recurrente es el que se obtiene a partir de operaciones no relacionadas con la actividad propia de la empresa. Así, en la cuenta de resultados se presentan principalmente las realizaciones de las inversiones, deterioros y los ingresos o gastos extraordinarios.

Las realizaciones de las inversiones son los beneficios o pérdidas obtenidos en la venta de inmovilizados materiales, inmateriales o financieros.

Los deterioros son pérdidas por deterioro de valor de un elemento inmovilizado cuando su valor contable supera el importe recuperable (mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y su valor en uso).

Los ingresos o gastos extraordinarios se caracterizan por no tener su causa en actividades ordinarias y típicas de la empresa y ocurren esporádicamente.

Los no recurrentes en la planificación sirven para mejorar la gestión de la cuenta de resultados. Por ejemplo, dependiendo de los resultados obtenidos se pueden gestionar ventas de inmovilizados financieros en el momento que se pueda hacer frente una pérdida o un beneficio según los resultados.

En el proceso de estimación, los importes de los resultados extraordinarios se introducirán directamente en Planning ya que son cifras que pueden variar completamente de año en año. Exceptuando la parte de inversiones que vendrá dada por el departamento de inversiones igual que la parte ordinaria.

Para los impuestos no recurrentes, la herramienta pondrá directamente el tipo impositivo del 25% para cada concepto, pero con opción de poder modificar el importe.

**Imagen 44. Ejemplo del resultado extraordinario y sus impuestos por conceptos en el formulario de extraordinarios**

	No Vida	Impuestos	Tasa Aplicada
GASTOS GENERALES (-)	1.000.000,00	250.000,00	25,00%
AMORTIZACIONES (-)	0,00	0,00	0,00%
(+) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00%
(-) Resto Otros Gastos	0,00	0,00	0,00%
(-) Otros Gastos	0,00	0,00	0,00%
(+) Variación de Gastos de Adq. Activados	0,00	0,00	0,00%
OTROS GASTOS (-)	0,00	0,00	0,00%
RESULTADO TECNICO	-1.000.000,00	-250.000,00	25,00%
(+) Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00%
(+) Realizaciones	2.500.000,00	625.000,00	25,00%
(-) Gastos Financieros	0,00	0,00	0,00%
(-) Variación Prov. Depreciación Invers.	0,00	0,00	0,00%
RESULTADO FINANCIERO NETO (+)	2.500.000,00	625.000,00	25,00%
RESULTADO SOCIEDADES FILIALES Y AJUSTES (+)	0,00	0,00	0,00%
RESULTADO FINANCIERO (+)	2.500.000,00	625.000,00	25,00%
RESULTADO TÉCNICO FINANCIERO	1.500.000,00	375.000,00	25,00%
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (-)	375.000,00	0,00	0,00%
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	1.125.000,00	0,00	0,00%

Fuente: elaboración propia



## 6. Cuenta de resultados SSGG

Una vez terminados todos los formularios de la cuenta de resultados se visualizan los de todas las compañías.

Los resultados se visualizan en formularios preparados o en Plantillas Excel vinculadas a Planning. La ventaja es que cualquier persona puede refrescar la plantilla desde cualquier sitio y así poder obtener la última versión guardada en la nube. Todos los usuarios pueden ver la misma información al mismo tiempo y sin contener errores.

Además, se presentan unos ratios financieros para su mejor análisis: el ratio de siniestralidad, el ratio del coste técnico, el ratio de eficiencia y el ratio combinado. Son ratios que comparan las cifras con las distintas partidas de la cuenta de resultados.

El ratio combinado se calcula con la suma del ratio del coste técnico (ratio de siniestralidad, reaseguro y provisiones técnicas) con el ratio de eficiencia (ratio gastos y comisiones) sobre primas adquiridas. Mide la rentabilidad técnica de los seguros de no vida. Si resulta inferior al 100% indica resultado técnico positivo y si resulta superior al 100% el resultado técnico es negativo.

**Imagen 45. Ejemplo ratio combinado de una compañía en el formulario de cuenta de resultados**

	Oficial	Anual	Anual
	2019	Oficial	Draft 1
	Real	2020	2020
	Ratio Combinado	Forecast 4+8	Forecast 5+7
	Ratio Combinado	Ratio Combinado	Ratio Combinado
Hogar	95,78%	93,59%	94,81%
Comunidades	75,88%	76,13%	77,37%
Comercios	92,30%	92,40%	83,87%
Oficinas	63,36%	57,11%	47,30%
PYME	63,06%	57,93%	57,29%
<b>Multirriesgos Sencillos</b>	<b>84,86%</b>	<b>83,13%</b>	<b>82,94%</b>
Multirriesgos industriales	60,24%	59,35%	61,01%
<b>Multirriesgos</b>	<b>81,87%</b>	<b>80,23%</b>	<b>80,26%</b>
Autos individuales	97,30%	96,93%	95,85%
Autos flotas	35,53%	34,87%	34,79%
<b>Autos</b>	<b>91,25%</b>	<b>90,83%</b>	<b>89,82%</b>
Accidentes	60,85%	61,17%	60,17%
Protección Jurídica	54,50%	51,94%	51,87%
<b>Diversos Particulares</b>	<b>60,13%</b>	<b>60,08%</b>	<b>59,19%</b>
Responsabilidad Civil	56,29%	55,07%	54,65%
Transportes	69,38%	59,13%	61,97%
Ramos técnicos	66,72%	64,37%	65,26%
Agroseguro	46,84%	54,63%	82,11%
Daños	80,27%	89,30%	90,43%
Singulares	94,57%	77,69%	77,66%
<b>Diversos Empresas</b>	<b>59,10%</b>	<b>57,24%</b>	<b>58,82%</b>
<b>Diversos</b>	<b>59,36%</b>	<b>57,97%</b>	<b>58,91%</b>
<b>Total SSGG</b>	<b>81,02%</b>	<b>79,78%</b>	<b>79,63%</b>

Fuente: elaboración propia

**Imagen 46. Ejemplo Principales Magnitudes Ordinario en Plantilla vinculada a Planning de la compañía TeloAseguro**

<b>TELOASEGURO</b>			
(cifras en miles de euros)	<b>REAL</b>	<b>FC 5+7</b>	
<b>Principales Magnitudes</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
	<b>2019</b>		<b>Incr.</b>
<b>Facturación</b>			
Multirriesgos S.	350.000	358.750	2,5
M. Industriales	48.500	49.955	3,0
Autos	244.000	245.580	0,7
Div. Particulares	34.000	34.530	1,6
Div. Empresas	97.850	100.004	2,2
<b>Facturación No Vida</b>	<b>774.350</b>	<b>788.819</b>	<b>1,9</b>
<b>Primas adquiridas</b>			
Multirriesgos S.	346.625	354.325	2,2
M. Industriales	47.986	49.348	2,8
Autos	241.870	245.790	1,6
Div. Particulares	33.445	34.255	2,4
Div. Empresas	96.216	98.927	2,8
<b>Primas adquiridas No Vida</b>	<b>766.142</b>	<b>782.644</b>	<b>2,2</b>
<b>Total Siniestralidad Directo</b>			
Multirriesgos S.	172.507	178.453	3,5
M. Industriales	16.831	20.119	19,5
Autos	165.612	167.032	0,9
Div. Particulares	10.269	10.078	-1,9
Div. Empresas	24.740	27.257	10,2
<b>Total Siniestralidad Directo No Vida</b>	<b>389.959</b>	<b>402.939</b>	<b>3,3</b>
<b>Resultado Reaseguro</b>			
Multirriesgos S.	-4.738	1.272	---
M. Industriales	-1.525	-624	59,1
Autos	-1.394	-218	84,4
Div. Particulares	-312	-508	-62,8
Div. Empresas	-2.263	-1.415	37,4
<b>Resultado Reaseguro No Vida</b>	<b>-10.231</b>	<b>-1.492</b>	<b>85,4</b>
<b>Ratio Coste técnico</b>			
Multirriesgos S.	51,06	50,00	-1,1
M. Industriales	39,09	42,03	2,9
Autos	68,97	68,05	-0,9
Div. Particulares	31,88	30,90	-1,0
Div. Empresas	28,74	28,98	0,2
<b>Ratio Coste técnico No Vida</b>	<b>52,32</b>	<b>51,67</b>	<b>-0,6</b>
<b>Comisiones y Gastos</b>			
Multirriesgos S.	117.159	116.689	-0,4
M. Industriales	10.153	9.365	-7,8
Autos	53.910	53.530	-0,7
Div. Particulares	9.449	9.689	2,5
Div. Empresas	29.203	29.516	1,1
<b>Comisiones y Gastos No Vida</b>	<b>219.874</b>	<b>218.789</b>	<b>-0,5</b>
<b>Ratio de eficiencia</b>			
Multirriesgos S.	33,80	32,93	-0,9
M. Industriales	21,16	18,98	-2,2
Autos	22,29	21,78	-0,5
Div. Particulares	28,25	28,28	0,0
Div. Empresas	30,35	29,84	-0,5
<b>Ratio de eficiencia No Vida</b>	<b>28,70</b>	<b>27,96</b>	<b>-0,7</b>
<b>Ratio Combinado</b>			
Multirriesgos S.	84,86	82,94	-1,9
M. Industriales	60,24	61,01	0,8
Autos	91,25	89,82	-1,4
Div. Particulares	60,13	59,19	-0,9
Div. Empresas	59,10	58,82	-0,3
<b>Ratio Combinado No Vida</b>	<b>81,02</b>	<b>79,63</b>	<b>-1,4</b>
<b>Total Resultado Técnico Ordinario d/Gtos No Vida</b>	<b>145.390</b>	<b>159.425</b>	<b>9,7</b>
<b>Total Resultado Financiero No Vida</b>	<b>26.867</b>	<b>27.415</b>	<b>2,0</b>
<b>Total Resultado Ordinario antes de impuestos</b>	<b>172.256</b>	<b>186.840</b>	<b>8,5</b>
Impuesto de Sociedades	41.064	45.210	10,1
<b>Total Resultado Ordinario No Vida</b>	<b>131.192</b>	<b>141.630</b>	<b>8,0</b>

Fuente: elaboración propia

Imagen 47. Ejemplo Resumen Resultados en Plantilla vinculada a Planning de la compañía TeloAseguro

<b>TELOASEGURO</b>			
(cifras en miles de euros)	<b>REAL</b>	<b>FC 5+7</b>	
<b>Resultado Técnico Ramos d/Gtos</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
	<b>2019</b>		<b>Incr.</b>
Multirriesgos S.	52.467	60.456	15,2
M. Industriales	19.077	19.240	0,9
Multirriesgos	71.544	79.696	11,4
Autos	21.154	25.011	18,2
Div. Particulares	13.335	13.980	4,8
Div. Empresas	39.357	40.738	3,5
Diversos	52.692	54.719	3,9
<b>Total Resultado Técnico Ordinario d/Gtos No Vida</b>	<b>145.390</b>	<b>159.425</b>	<b>9,7</b>
<b>Total Resultado Financiero No Vida</b>	<b>26.867</b>	<b>27.415</b>	<b>2,0</b>
<b>Total Resultado Ordinario antes de impuestos</b>	<b>172.256</b>	<b>186.840</b>	<b>8,5</b>
Impuesto de Sociedades	41.064	45.210	10,1
<b>Total Resultado Ordinario No Vida</b>	<b>131.192</b>	<b>141.630</b>	<b>8,0</b>
Rdo Técnico No Recurrente	0	0	0,0
Rdo Financiero No Recurrente	3.750	1.875	-50,0
Gtos y Otros No Recurrentes	-1.500	-750	50,0
<b>Total Rdo No Recurrente Neto No Vida</b>	<b>2.250</b>	<b>1.125</b>	<b>-50,0</b>
<b>Total Resultado No Vida</b>	<b>133.442</b>	<b>142.755</b>	<b>7,0</b>

Fuente: elaboración propia

Imagen 48. Ejemplo Resumen Resultados en Plantilla vinculada a Planning de la compañía QuedateSeguro

<b>QUEDATESEGURO</b>			
(cifras en miles de euros)	<b>REAL</b>	<b>FC 5+7</b>	
<b>Resultado Técnico Ramos d/Gtos</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
	<b>2019</b>		<b>Incr.</b>
Multirriesgos S.	20.640	21.500	4,2
M. Industriales	200	1.000	400,0
Multirriesgos	20.840	22.500	8,0
Autos	22.400	23.000	2,7
Div. Particulares	3.988	4.000	0,3
Div. Empresas	11.440	11.000	-3,9
Diversos	15.428	15.000	-2,8
<b>Total Resultado Técnico Ordinario d/Gtos No Vida</b>	<b>58.668</b>	<b>60.500</b>	<b>3,1</b>
<b>Total Resultado Financiero No Vida</b>	<b>19.700</b>	<b>20.000</b>	<b>1,5</b>
<b>Total Resultado Ordinario antes de impuestos</b>	<b>78.368</b>	<b>80.500</b>	<b>2,7</b>
Impuesto de Sociedades	18.892	19.625	3,9
<b>Total Resultado Ordinario No Vida</b>	<b>59.476</b>	<b>60.875</b>	<b>2,4</b>
Rdo Técnico No Recurrente	0	0	0,0
Rdo Financiero No Recurrente	1.500	1.875	25,0
Gtos y Otros No Recurrentes	-750	-750	0,0
<b>Total Rdo No Recurrente Neto No Vida</b>	<b>750</b>	<b>1.125</b>	<b>50,0</b>
<b>Total Resultado No Vida</b>	<b>60.226</b>	<b>62.000</b>	<b>3,0</b>

Fuente: elaboración propia

**Imagen 49. Ejemplo Resumen Resultados en Plantilla vinculada a Planning de la compañía ConfiSeguro**

<b>CONFISEGURO</b>			
(cifras en miles de euros)	<b>REAL</b>	<b>FC 5+7</b>	
<b>Resultado Técnico Ramos d/Gtos</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
	<b>2019</b>		<b>Incr.</b>
Multirriesgos S.	15.190	15.500	2,0
M. Industriales			0,0
Multirriesgos	15.190	15.500	2,0
Autos	43.850	45.000	2,6
Div. Particulares			0,0
Div. Empresas			0,0
Diversos	0	0	0,0
<b>Total Resultado Técnico Ordinario d/Gtos No Vida</b>	<b>59.040</b>	<b>60.500</b>	<b>2,5</b>
<b>Total Resultado Financiero No Vida</b>	<b>12.188</b>	<b>12.500</b>	<b>2,6</b>
<b>Total Resultado Ordinario antes de impuestos</b>	<b>71.228</b>	<b>73.000</b>	<b>2,5</b>
Impuesto de Sociedades	17.307	17.850	3,1
<b>Total Resultado Ordinario No Vida</b>	<b>53.921</b>	<b>55.150</b>	<b>2,3</b>
Rdo Técnico No Recurrente	0	0	0,0
Rdo Financiero No Recurrente	500	500	0,0
Gtos y Otros No Recurrentes	-300	-300	0,0
<b>Total Rdo No Recurrente Neto No Vida</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>0,0</b>
<b>Total Resultado No Vida</b>	<b>54.121</b>	<b>55.350</b>	<b>2,3</b>

Fuente: elaboración propia

**Imagen 50. Ejemplo Resumen Resultados en Plantilla vinculada a Planning de la compañía SiniestroSeguro**

<b>SINIESTROSEGURO</b>			
(cifras en miles de euros)	<b>REAL</b>	<b>FC 5+7</b>	
<b>Resultado Técnico Ramos d/Gtos</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
	<b>2019</b>		<b>Incr.</b>
Multirriesgos S.	3.920	4.000	2,0
M. Industriales			0,0
Multirriesgos	3.920	4.000	2,0
Autos			0,0
Div. Particulares	5.760	6.000	4,2
Div. Empresas			0,0
Diversos	5.760	6.000	4,2
<b>Total Resultado Técnico Ordinario d/Gtos No Vida</b>	<b>9.680</b>	<b>10.000</b>	<b>3,3</b>
<b>Total Resultado Financiero No Vida</b>	<b>4.925</b>	<b>5.000</b>	<b>1,5</b>
<b>Total Resultado Ordinario antes de impuestos</b>	<b>14.605</b>	<b>15.000</b>	<b>2,7</b>
Impuesto de Sociedades	3.351	3.550	5,9
<b>Total Resultado Ordinario No Vida</b>	<b>11.254</b>	<b>11.450</b>	<b>1,7</b>
Rdo Técnico No Recurrente	0	0	0,0
Rdo Financiero No Recurrente	300	400	33,3
Gtos y Otros No Recurrentes	-150	-150	0,0
<b>Total Rdo No Recurrente Neto No Vida</b>	<b>150</b>	<b>250</b>	<b>66,7</b>
<b>Total Resultado No Vida</b>	<b>11.404</b>	<b>11.700</b>	<b>2,6</b>

Fuente: elaboración propia

**Imagen 51. Ejemplo Resumen Resultados en Plantilla vinculada a Planning de la compañía Grupo Asegurador Estimación Reaseguro**

<b>GAERE</b>			
(cifras en miles de euros)	<b>REAL</b>	<b>FC 5+7</b>	
<b>Resultado Técnico Ramos d/Gtos</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
	<b>2019</b>		<b>Incr.</b>
Multirriesgos S.	1.038	1.027	-1,0
M. Industriales	195	203	4,2
Multirriesgos	1.233	1.231	-0,2
Autos	210	234	11,1
Div. Particulares	109	104	-4,8
Div. Empresas	6.502	6.568	1,0
Diversos	6.611	6.672	0,9
<b>Total Resultado Técnico Ordinario d/Gtos No Vida</b>	<b>8.054</b>	<b>8.136</b>	<b>1,0</b>
<b>Total Resultado Financiero No Vida</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>
<b>Total Resultado Ordinario antes de impuestos</b>	<b>8.054</b>	<b>8.136</b>	<b>1,0</b>
Impuesto de Sociedades	2.014	2.034	1,0
<b>Total Resultado Ordinario No Vida</b>	<b>6.041</b>	<b>6.102</b>	<b>1,0</b>
Rdo Técnico No Recurrente	0	0	0,0
Rdo Financiero No Recurrente	0	0	0,0
Gtos y Otros No Recurrentes	0	0	0,0
<b>Total Rdo No Recurrente Neto No Vida</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>
<b>Total Resultado No Vida</b>	<b>6.041</b>	<b>6.102</b>	<b>1,0</b>

Fuente: elaboración propia

**Imagen 52. Ejemplo Resumen Resultados en Plantilla vinculada a HFM del consolidado del Grupo Asegurador Estimación**

<b>GAE (Grupo Asegurador Estimación)</b>			
(cifras en miles de euros)	<b>REAL</b>	<b>FC 5+7</b>	
<b>Resultado Técnico Ramos d/Gtos</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
	<b>2019</b>		<b>Incr.</b>
Multirriesgos S.	93.254	102.483	9,9
M. Industriales	19.472	20.443	5,0
Multirriesgos	112.727	122.926	9,1
Autos	87.614	93.244	6,4
Div. Particulares	23.193	24.084	3,9
Div. Empresas	57.299	58.306	1,8
Diversos	80.491	82.390	2,4
<b>Total Resultado Técnico Ordinario d/Gtos No Vida</b>	<b>280.832</b>	<b>298.561</b>	<b>6,3</b>
<b>Total Resultado Financiero No Vida</b>	<b>63.679</b>	<b>64.915</b>	<b>1,9</b>
<b>Total Resultado Ordinario antes de impuestos</b>	<b>344.511</b>	<b>363.476</b>	<b>5,5</b>
Impuesto de Sociedades	82.628	88.269	6,8
<b>Total Resultado Ordinario No Vida</b>	<b>261.883</b>	<b>275.207</b>	<b>5,1</b>
Rdo Técnico No Recurrente	0	0	0,0
Rdo Financiero No Recurrente	6.050	4.650	-23,1
Gtos y Otros No Recurrentes	-2.700	-1.950	27,8
<b>Total Rdo No Recurrente Neto No Vida</b>	<b>3.350</b>	<b>2.700</b>	<b>-19,4</b>
<b>Total Resultado No Vida</b>	<b>265.233</b>	<b>277.907</b>	<b>4,8</b>

Fuente: elaboración propia



## 7. Conclusiones

Una vez finalizado el desarrollo de esta tesis, se puede afirmar que el diseño de una herramienta de planificación puede agilizar el trabajo de control de gestión de un grupo asegurador.

La planificación continua es muy útil para el análisis de los meses reales, poder detectar las desviaciones de los cierres mensuales, hacer una mejor gestión de la cuenta y tomar medidas para la consecución de los objetivos.

Se ha necesitado analizar en profundidad todos los conceptos de la cuenta de resultados de una entidad de seguros y adquirir más experiencia en el trato de esta información. También se han tenido que hacer propuestas de estimaciones con fórmulas basadas en mi experiencia laboral y uso cotidiano.

Todos los ejemplos presentados han sido realizados en Excel y probados con datos ficticios para la creación del diseño.

Aun así, surgen una serie de reflexiones alrededor del trabajo:

- Para obtener una valoración real del uso de dicho diseño se detecta la necesidad de probarlo en una empresa real con un proceso completo de planificación.
- Se percibe que un requisito esencial, para que el uso de esta herramienta sea ágil, es que todas las compañías del grupo asegurador sean homogéneas a la hora de aplicar los criterios de gestión. De esta manera, en el momento de estimar los conceptos de la cuenta de resultados, se trabaja de la misma manera para todas, aunque haya particularidades de cada una.
- De la misma forma se precisa tener directrices muy claras de la dirección de la empresa para orientar los diferentes conceptos de la cuenta de resultados hacia un resultado óptimo.
- Por otro lado, viendo la situación actual del COVID-19, surge la reflexión de que se puede añadir en el diseño un escenario inesperado de crisis para eventos no contemplados e impredecibles que repercuten directamente en la cuenta de resultados de cualquier compañía.

Personalmente creo que es una herramienta que facilita la buena organización de todos los datos, y puede ser muy útil para el departamento de control de gestión. Su uso cotidiano generará unas buenas perspectivas de optimización del trabajo y planificación.



## 8. Bibliografía

BUENDÍA PEREZ M.; “Estrategia: formulación, implementación, valoración y control”; Colección: Cuadernos de Dirección Aseguradora 2013/2014

MARTÍNEZ OLIVÉ S.; “Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida”; Colección: Cuadernos de Dirección Aseguradora 2003/2004

ARIANSEN J.; Como planificar en una empresa.

<http://gerencia.over-blog.com/article-como-planificar-en-una-empresa-55663466.html>

(Fecha de consulta: 29 de febrero 2020)

RAFFINO E.; Concepto de Planeación Estratégica.

<https://concepto.de/planeacion-estrategica/>

(Fecha de consulta: 7 de marzo 2020).

GONZÁLEZ O.; Los sistemas de control de gestión estratégica de las organizaciones.

<https://www.monografias.com/trabajos15/sistemas-control/sistemas-control.shtml>

(Fecha de consulta: 8 de marzo 2020)

NOTICIAS NEXT INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL.; La estrategia empresarial: ¿qué es y cómo elegirla?

<https://www.nextibs.com/la-estrategia-empresarial-que-es-y-como-elegirla/>

(Fecha de consulta: 8 de marzo 2020)

ANER; ¿Qué es una ERP?

<https://www.aner.com/que-es-un-erp.html>

(fecha de consulta: 7 de marzo 2020)

HERRERO P.; ¿Qué es y para qué sirve una herramienta de EPM?

<https://www.sage.com/es-es/blog/que-es-y-para-que-sirve-una-herramienta-de-epm/>

(fecha de consulta: 27 de marzo 2020)

TIC.PORTAL; ¿Qué es un sistema ERP y para qué sirve?

<https://www.ticportal.es/temas/enterprise-resource-planning/que-es-sistema-erp>

(fecha de consulta 12 de abril 2020)

ELEGIRERP; Cómo elegir el mejor software ERP

<https://www.elegirerp.com/erp/seleccion-de-un-erp>

(fecha de consulta 13 de abril 2020)

WEB ORACLE

<<https://www.oracle.com/es/index.html>>

(fecha de consulta 21 de marzo 2020)

Fundación Mapfre; Introducción al Reaseguro

<[https://app.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/cs-seguro/libros/Introduccion\\_al\\_Reaseguro.pdf](https://app.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/cs-seguro/libros/Introduccion_al_Reaseguro.pdf)>

(fecha de consulta 27 de junio 2020)

Fundación Mapfre; Diccionario Mapfre de Seguros

<[https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es\\_es/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/](https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/)>

(fecha de consulta 5 de julio 2020)

SÁNCHEZ MAESTRE LM.; Cuenta de Pérdidas y Ganancias: el resultado empresarial

<<https://aseduco.com/blog1/el-resultado-empresarial-la-cuenta-de-perdidas-y-ganancias/>>

(Fecha de consulta 11 de julio 2020)

EI.; Estrategias de Inversión

<<https://www.estrategiasdeinversion.com/herramientas/diccionario/analisis-fundamental/ratio-combinado-aseguradoras-t-1765>>

(Fecha de consulta 11 de julio 2020)

Apuntes Reaseguro por Xavier Sarrasí

## **Marina Ayuso Julian**

Nacida en Barcelona, el 29 de octubre de 1990.

Licenciada en Economía por la Universidad Autónoma de Barcelona.

En 2012 entré en SEGUROS CATALANA OCCIDENTE con contrato de prácticas en el departamento de Control de Gestión.

En 2013 empecé a trabajar en GRUPO CATALANA OCCIDENTE en el departamento de Control de Gestión. En la actualidad desempeño funciones de Análisis y Planificación.



**COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”**  
Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras  
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

**PUBLICACIONES**

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldes LLopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PPlan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: “La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca” 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: “Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos” 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: “Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida” 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: “La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro” 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: “Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos” 2004/2005

- 30.- Isabel M<sup>a</sup> Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: ""El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio"" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M<sup>a</sup> Carmen Lara Ortiz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Victor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006

- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Mugerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M<sup>a</sup> del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004

- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Texidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004

- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema público" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Customer Experience as a Source of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013

- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Sinistros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.
- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.

- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.
- 191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.
- 192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.
- 193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.
- 194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.
- 195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.
- 196.- Jesús García Riera: "Aplicación de la Psicología a la Empresa Aseguradora" 2015/2016
- 197.- Pilar Martínez Beguería: "La Función de Auditoría Interna en Solvencia II" 2015/2016
- 198.- Ingrid Nicolás Fargas: "El Contrato de Seguro y su evolución hasta la Ley 20/2015 LOSSEAR. Hacia una regulación más proteccionista del asegurado" 2015/2016
- 199.- María José Páez Reigosa: "Hacia un nuevo modelo de gestión de siniestros en el ramo de Defensa Jurídica" 2015/2016
- 200.- Sara Melissa Pinilla Vega: "Auditoría de Marca para el Grupo Integra Seguros Limitada" 2015/2016
- 201.- Teresa Repollés Llecha: "Optimización del ahorro a través de soluciones integrales. ¿cómo puede la empresa ayudar a sus empleados?" 2015/2016
- 202.- Daniel Rubio de la Torre: "Telematics y el seguro del automóvil. Una nueva póliza basada en los servicios" 2015/2016
- 203.- Marc Tarragó Diego: "Transformación Digital. Evolución de los modelos de negocio en las compañías tradicionales" 2015/2016
- 204.- Marc Torrents Fábregas: "Hacia un modelo asegurador peer-to-peer. ¿El modelo asegurador del futuro?" 2015/2016
- 205.- Inmaculada Vallverdú Coll: "Fórmulas modernas del Seguro de Crédito para el apoyo a la empresa: el caso español" 2015/2016
- 206.- Cristina Alberch Barrio: "Seguro de Crédito. Gestión y principales indicadores" 2016/2017
- 207.- Ian Bachs Millet: "Estrategias de expansión geográfica de una entidad aseguradora para un mercado específico" 2016/2017
- 208.- Marta Campos Comas: "Externalización del servicio de asistencia" 2016/2017
- 209.- Jordi Casas Pons: "Compromisos por pensiones. Hacia un nuevo modelo de negociación colectiva" 2016/2017
- 210.- Ignacio Domenech Guillén: "El seguro del automóvil para vehículos sostenibles, autónomos y conectados" 2016/2017
- 211.- Maria Luisa Fernández Gómez: "Adquisiciones de Carteras de Seguros y Planes de Pensiones" 2016/2017
- 212.- Diana Heman Hasbach: "¿Podrán los Millennials cobrar pensión?: una aplicación al caso de México" 2016/2017
- 213.- Sergio López Serrano: "El impacto de los Ciberriesgos en la Gerencia de Riesgos Tradicional" 2016/2017
- 214.- Jordi Martí Bernaus: "Dolencias preexistentes en el seguro de Salud: exclusiones o sobreprimas" 2016/2017
- 215.- Jéscica Martínez Ordóñez: "Derecho al honor de las personas jurídicas y reputación online" 2016/2017
- 216.- Raúl Monjo Zapata: "La Función de Cumplimiento en las Entidades Aseguradoras" 2016/2017
- 217.- Francisco José Muñoz Guerrero: "Adaptación de los Productos de Previsión al Ciclo de Vida" 2016/2017
- 218.- Mireia Orenes Esteban: "Crear valor mediante la gestión de siniestros de vida" 2016/2017

- 219.- Oscar Pallisa Gabriel: "Big Data y el sector asegurador" 2016/2017
- 220.- Marc Parada Ricart: "Gerencia de Riesgos en el Sector del Transporte de Mercancías" 2016/2017
- 221.- Xavier Pérez Prado: "Análisis de la mediación en tiempos de cambio. Debilidades y fortalezas. Una visión de futuro" 2016/2017
- 222.- Carles Pons Garulo: "Solvencia II: Riesgo Catastrófico. Riesgo Antropógeno y Reaseguro en el Seguro de Daños Materiales" 2016/2017
- 223.- Javier Pulpillo López: "El Cuadro de Mando Integral como herramienta de gestión estratégica y retributiva" 2016/2017
- 224.- Alba Ballester Portero: "El cambio demográfico y tecnológico: su impacto en las necesidades de aseguramiento" 2017/2018
- 225.- Luis del Blanco Páez: "Aportación de valor al cliente desde una agencia exclusiva de seguros" 2017/2018
- 226.- Beatriz Cases Martín: "¿Blockchain en Seguros?" 2017/2018
- 227.- Adrià Díez Ruiz: "La inteligencia Artificial y su aplicación en la suscripción del seguro multirriesgo de hogar" 2017/2018
- 228.- Samantha Abigail Elster Alonso: "Soluciones aseguradoras de acción social (público-privada) para personas en situación de vulnerabilidad. Exclusión Social / Residencial y Pobreza Energética" 2017/2018
- 229.- Cristina Mallón López: "IFRS 17: Cómo afectará a los balances y cuenta de resultados de las aseguradoras" 2017/2018
- 230.- Carlos Matilla Pueyo: "Modelos de tarificación, transparencia y comercialización en los Seguros de Decesos" 2017/2018
- 231.- Alex Muñoz Pardo: "Aplicación de las nuevas tecnologías a la gestión de siniestros multirriesgos" 2017/2018
- 232.- Silvia Navarro García: "Marketing digital y RGDP" 2017/2018
- 233.- Agustí Ortega Lozano: "La planificación de las pensiones en los autónomos. Nueva reglamentación" 2017/2018
- 234.- Pablo Talisse Díaz: "El acoso escolar y el ciberbullying: como combatirlos" 2017/2018
- 235.- Jordi Torres Gonfaus: "Cómo llevar a cabo una estrategia de fidelización con herramientas de relación de clientes" 2017/2018
- 236.- Anna Valverde Velasco: "Nudging en el ahorro en la empresa. Aplicación de la Economía del Comportamiento a los instrumentos de Pensiones de Empleo" 2017/2018
- 237.- José Manuel Veiga Couso: "Análisis competitivo del mercado de bancaseguros en España. Una perspectiva de futuro para el periodo 2019-2021" 2017/2018
- 238.- Laura Villasevil Miranda: "Ecosistemas conectados en seguros. Análisis de seguros en el marco de la economía colaborativa y las nuevas tecnologías" 2017/2018
- 239.- María del Pilar Álvarez Benedicto: "Los seguros de Asistencia en Viaje. Análisis de caso: estudiantes universitarios desplazados" 2018/2019
- 240.- Jaume Campos Díaz: "La educación financiera como base de la cultura del ahorro y la previsión social" 2018/2019
- 241.- David Elías Monclús: "El agente de seguros exclusivo, más allá de la digitalización" 2018/2019
- 242.- Daniel Fraile García: "El seguro de impago de alquiler: contextualización en España y perspectivas" 2018/2019
- 243.- Guillermo García Marcén: "Contratación de la póliza de Ciberriesgos, tratamiento del siniestro y la importancia del reaseguro" 2018/2019
- 244.- Esther Grau Alonso: "Las quejas de los clientes y cómo estas nos brindan una oportunidad para crecer y mejorar" 2018/2019
- 245.- Ester Guerrero Labanda: "Compliance y ética empresarial. La cultura ética como motor del cambio de la actividad aseguradora" 2018/2019
- 246.- Sergio Hernández Chico: "El riesgo de mercado en Solvencia II y su optimización" 2018/2019

- 247.- Silvia Martínez López: "El papel de la Salud en los Planes de Retribución Flexible en las empresas" 2018/2019
- 248.- Marta Nadal Cervera: "El seguro bajo demanda" 2018/2019
- 249.- Carla Palà Riera: "Función Actuarial y Reaseguro" 2018/2019
- 250.- Silvia Paniagua Alcañiz: "Seguro Trienal de la Edificación" 2018/2019
- 251.- Agustí Pascual Bergua: "Solución integral para las Pymes: un nuevo concepto de Seguro" 2018/2019
- 252.- Eduardo Pérez Hurtado: "Estrategias de desarrollo para una mutua aseguradora de tamaño medio" 2018/2019
- 253.- Paquita Puig Pujols: "Inversiones socialmente responsables. Análisis del impacto de una cartera de inversiones en la sociedad y en los ODS" 2018/2019
- 254.- Maria Puig Pericas: "El seguro de Defensa Jurídica para la explotación comercial de Drones" 2018/2019
- 255.- Paula Rubio Borralló: "Soluciones al actual sistema de pensiones individuales privadas. Con una visión internacional" 2018/2019
- 256.- Sara Sánchez Rámiz: "Implementación de IFRS17: principales fases" 2018/2019
- 257.- Adela Agüero Iglesias: "La aplicación de la Directiva de Distribución de Seguros en una aseguradora No Vida" 2019/2020
- 258.- Marina Ayuso Julián: "Diseño de una herramienta orientada a la planificación de la cuenta de resultados en Seguros Generales" 2019/2020
- 259.- Jordi Azorín Subirá: "Mutualitats d'assegurances en el segle XXI: reptes i oportunitats" 2019/2020
- 260.- Miguel Ángel Camuesco Andrés: "El Agente de Seguros en el S. XXI. Transformación y evolución de una agencia de seguros" 2019/2020
- 261.- Emma Elson Baeza: "Privacidad y protección de datos en el sector asegurador. Identificación y análisis de los principales desafíos que plantea la regulación actual a las entidades aseguradoras" 2019/2020
- 262.- Albert Estruch Tetas: "Los bajos tipos de interés. El mayor desafío para el sector asegurador europeo" 2019/2020
- 263.- Albert Gambin Pardo: "Smart Contract. Tecnificar Servicios de Poderes Preventivos del asegurado en los seguros de Dependencia" 2019/2020
- 264.- Isaac Giménez González: "La Renta Hipotecaria: una solución eficaz para el riesgo de longevidad en la población española" 2019/2020
- 265.- Nuria Gimeno Martret: "El carsharing y el motosharing. Soluciones que puede aportar el seguro de Defensa Jurídica" 2019/2020
- 266.- Omar Granero Jou: "El seguro de mascotas. Situación del mercado español y visión internacional" 2019/2020
- 267.- David Lafer Margall: "Post Covid: la nueva era del teletrabajo en el sector asegurador" 2019/2020
- 268.- Marcel Martínez Castellano: "Modelo de gestión para siniestros de Responsabilidad Civil. Foco en Empresas y siniestros de cola larga" 2019/2020
- 269.- Anass Matna: "Impacto de los fenómenos meteorológicos en el sector asegurador" 2019/2020
- 270.- Matías Ignacio Pujol Troncoso: "La Caución como elemento estabilizador en el sector de las Agencias de Viajes" 2019/2020
- 271.- David Solé Monleón: "El Seguro de Salud, propuesta de valor diferencial en las sociedades longevas" 2019/2020
- 272.- Gisela Subirá Amorós: "La prueba genética y su impacto en los seguros de vida y salud" 2019/2020
- 273.- Meritxell Torres Ayala: "IT y Machine Learning en Seguros. Aplicación práctica en Fraudes" 2019/2020
- 274.- Oscar Vázquez Bouso: "Suscripción 2.0: Onboarding digital y firma electrónica" 2019/2020
- 275.- Ana María Velasco Luque: "El aseguramiento de los Vehículos de Movilidad Personal" 2019/2020

276.- Alejandro Villalón Castaño: "El Seguro de Responsabilidad Civil profesional de Abogados"  
2019/2020