

ADC 21

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

artículos

Clara Armengol, Banco Sabadell Seguros, Francisco Durán, Caixa d'Enginyers, y Mercedes Benito, Unespa, abordan desde diferentes perspectivas la sostenibilidad en el sector asegurador.

Xavier Bombí, KPMG, nos describe los efectos de la pandemia Covid-19 en el sector asegurador.

Núria Moreno y Lidia Martínez, miembros del grupo de trabajo de pensiones del CAC, nos presentan el simulador de hábitos saldables y esperanza de vida.

Elisenda Baldrís, Cuatrecasas, nos explica las principales novedades de la Ley de Transformación digital y sus efectos sobre las Insurtech.

Enrique Ruiz, RGA re Internacional Ibérica, nos habla de la utilización de modelos matemáticos en estudios epidemiológicos.

Aitor Cruz y Luis Cuervo, DAS, analizan el valor aportado por la inteligencia artificial en el sector asegurador y los retos derivador de su aplicación.

entrevista

Antonio López, CEO de Mutual Médica

“Al ser una mutualidad reinvertimos nuestros beneficios en el colectivo médico. Una parte va destinada a la mejora de las coberturas y servicios a los mutualistas, pero también en mejorar su formación, fomentar la investigación médica, etc.”

actuarios por el mundo

Antonio Rubio, Responsable de Reaseguro en Atradius (Grupo Catalana Occidente)

“La sociedad británica está más concienciada, por ejemplo, en la importancia de los seguros para la jubilación. No se entiende jubilarse viviendo únicamente de la pensión pública ya que es muy pequeña, una parte muy relevante de la retribución está asociada a seguros de jubilación y salud.”

sumario



Editorial

Miquel Viñals

“ El futuro llega por varios frentes y a pasos agigantados al sector asegurador.

[Leer más](#)



Sostenibilidad: retos y oportunidades para el sector asegurador.

Clara Armengol Vivas · Banc Sabadell Seguros

“ La industria de seguros debe ser promotora de este cambio y liderar la transformación de las actividades hacia una economía sostenible, por su triple rol de gestor de activos-inversor, gestor de riesgos y proveedor de cobertura.



Francisco Durán Lorenzo · Caixa d'Enginyers

“ Desde hace años el término Inversión Socialmente Responsable está incorporado en el ámbito financiero y asegurador en relación con la gestión de los activos en los que se invierte.



Mercedes Benito Alcalá · UNESPA

“ Las entidades de seguros deben garantizar la identificación y evaluación de los riesgos de la sostenibilidad en las áreas de suscripción e inversiones, al objeto de que las entidades tengan en cuenta en sus decisiones de inversión el principio de una gestión responsable de los recursos y los conceptos ambientales, sociales y de gobernanza.

[Leer más](#)



Efectos de la pandemia Covid-19 sobre el sector asegurador.

Xavier Bombí · KPMG

“ A raíz de la aparición de la pandemia por la COVID19, ha habido una alta fragilidad en la economía mundial y, en algunos países, una capacidad de reacción de las políticas de demanda mucho más limitada que en anteriores crisis económicas.

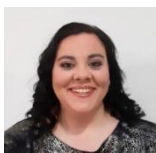
[Leer más](#)



Hábitos Saludables y Esperanza de Vida.

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

“ Cuando hablamos de esperanza de vida pensamos en las variables edad y sexo, pero hay otros factores que pueden influir, fundamentalmente los hábitos saludables de nuestro día a día.



[Leer más](#)



Las principales novedades de la Ley de transformación digital y sus efectos sobre las insurtech.

Elisenda Baldrís · Cuatrecasas

“ El Sandbox se dirige a innovaciones financieras de base tecnológica, y ha sido concebido como un instrumento regulador y supervisor que debe permitir conocer los desarrollos y potenciales efectos de la transformación digital en la prestación de servicios financieros, incluido el sector asegurador.

[Leer más](#)



La utilización de modelos matemáticos en estudios epidemiológicos.

Enrique Ruiz Martín · RGA re International Ibérica

“ Para entender mejor cómo evoluciona una pandemia y tomar las mejores decisiones para lograr la inmunidad de la población, los epidemiólogos utilizan modelos matemáticos propios de esta rama de la ciencia.

[Leer más](#)



El valor aportado por la Inteligencia Artificial en el sector asegurador y los retos derivados de su aplicación.

Aitor Cruz y Luis Cuervo · DAS

“ En los próximos años el sector asegurador se transformará completamente debido al auge de las nuevas tecnologías, siendo la Inteligencia Artificial (IA) uno de los principales generadores del cambio.

[Leer más](#)



Entrevista

Antonio López, CEO de Mutual Médica

“ Al ser una mutualidad reinvertimos nuestros beneficios en el colectivo médico. Una parte va destinada a la mejora de las coberturas y servicios a los mutualistas, pero también en mejorar su formación, fomentar la investigación médica, etc.

[Leer más](#)



Actuarios por el mundo

Antonio Rubio, Responsable de Reaseguro en Atradius (Grupo Catalana Occidente) Reino Unido

“ La sociedad británica está más concienciada, por ejemplo, en la importancia de los seguros para la jubilación. No se entiende jubilarse viviendo únicamente de la pensión pública ya que es muy pequeña, una parte muy relevante de la retribución está asociada a seguros de jubilación y salud.

[Leer más](#)



Formación CPD-CAC

Actividades 2020

“ En el año 2020 el CAC organizó 27 actividades de formación (cursos, conferencias y webinars) de materias variadas, en las que han participado 1.478 personas, con un total de 2.388 horas de formación impartidas.

[Ver formación](#)

ADC21

Créditos

[Ver créditos](#)

cac

Protectores

[Ver protectores](#)

Descubre nuestras soluciones para IFRS17:

Nuestros profesionales, especialistas en riesgos, analistas de datos y actuarios ofrecen una solución a medida sobre **IFRS 17**. Somos una entidad **INDEPENDIENTE** y gracias a ello nos adaptamos a la situación real de cada compañía para ofrecerle las **MEJORES SOLUCIONES** del mercado acorde con sus características y necesidades específicas.

Contacto:

info@aaa-riskfinance.es

M + 34 648 524 641 // M +34 648 220 663

www.aaa-riskfinance.es





editorial

Miquel Viñals

Presidente del Col·legi d'Actuaris de Catalunya

El futuro llega por varios frentes y a pasos agigantados al sector asegurador. Tras un año en el que una gran parte de las plantillas de las empresas han prestado sus servicios a través del teletrabajo, vemos una creciente implantación de sistemas inteligentes y la aparición de un entorno legal que permitirá el desarrollo de las *insurtech*.

Por otro lado, observamos como los mercados comienzan a revisar sus sistemas de trabajo a fin de acomodarlos a un mundo más sostenible y, a la vez, nos interrogamos por los cambios en la esperanza de vida de las personas tras la pandemia Covid 19.

En este número de la revista ADC 21 del Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) presentamos varios artículos sobre estos temas que nos parecen sumamente interesantes.

Clara Armengol, Francisco Durán y Mercedes Benito nos ofrecen un recorrido a través de las principales líneas de actuación a abordar por parte de las aseguradoras en el camino hacia la *Sostenibilidad*. Comenzando con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) definidos a nivel mundial, pasando por los sistemas encaminados a conseguir carteras de Inversiones Socialmente Responsable (ISR), a través del análisis de factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) y terminando con una visión sobre la integración de esos mismos riesgos ASG en Solvencia II, categorizados en riesgos físicos, de transición y de responsabilidad.

Xavier Bombí nos habla de los impactos económicos y sanitarios que nos está deparando la pandemia Covid-19. Detalla las tres áreas del negocio asegurador que, en su opinión, más han notado sus efectos: La cuenta de resultados, las áreas tecnológicas y el impacto en las personas. Ofrece, para terminar, una receta sobre los pasos a seguir tras la pandemia.

Lidia Martínez y Nuria Moreno realizan una revisión del concepto de la esperanza matemática de vida y muestran, a través de diversos ejemplos, como se comporta frente a factores diferentes a la edad, como la situación geográfica, situación social o los hábitos saludables, entre otros. En este sentido, realizan una revisión de aquellos hábitos que tienen mayor impacto en la esperanza de vida, invitando a revisar nuestros hábitos para conseguir una mayor longevidad con mejor calidad de vida. Finalmente presentan la calculadora de "*Hábitos saludables y Esperanza de Vida*", desarrolla por el Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) y disponible en la página web, con un gran éxito de visitas, que concreta en cifras la esperanza de vida derivada de los cálculos actuariales.

Elisenda Baldris nos brinda la oportunidad de conocer las primeras iniciativas legislativas en nuestro país para potenciar la digitalización del sector financiero, conocido comúnmente como *Sandbox* (caja de arena). Gracias a esta nueva legislación, las empresas *insurtech* podrán poner en funcionamiento pruebas de nuevos negocios, para los que la legislación vigente no tenía respuestas, como son los seguros colaborativos, los omniseguros u otros. Sin duda, una puerta más que se abre hacia el futuro.

Enrique Ruiz nos describe los primeros pasos en el campo de los modelos matemáticos epidemiológicos, entre ellos, la aparición del *Modelo SIR* basados en los tres grandes colectivos que definen toda epidemia, personas

susceptibles de enfermar, infectados y recuperados. También nos habla de la aparición del *Número Básico de Reproducción*, que a lo largo de este último año hemos visto publicado en todos los medios de comunicación como *R0*, y que describe la evolución cuantitativa de una pandemia.

Luis Cuervo y Aitor Cruz comentan las principales áreas de negocio que son susceptibles de incorporar sistemas de *Inteligencia Artificial (IA)* pasando, a continuación, a elaborar una lista de los principales elementos a tener en cuenta para que dicha implementación sea exitosa. Finalmente, comentan el proceso específico llevado a cabo en su Entidad a la hora de implantar una *IA* para la suscripción de seguros.

En la sección de "*Actuarios por el Mundo*" de este número de la Revista, conoceremos las experiencias del actuario Antonio Rubio, que ejerce la profesión actualmente en Reino Unido, como Responsable de Reaseguro en Atradius (Grupo Catalana Occidente).

Finalmente, la revista recoge una entrevista al actuario Antonio López, CEO de Mutual Médica, en la que nos habla de los principales retos a los que se enfrenta su Organización. Entre otros, la digitalización, la gestión de los riesgos, la nueva normativa contable IFRS17. También nos habla de las principales acciones que han llevado a cabo en su Entidad para ayudar a sus mutualistas este último año, un colectivo, el médico, especialmente afectado por la pandemia Covid 19.

↑ Volver al sumario

SENTIRSE BIEN ACOMPañADO

Seguros orientados a todo tipo de iniciativas empresariales, autónomos, comercios y Pymes. Una gama de productos llena de opciones a tu medida. Muy fácil de contratar y con todas las garantías que necesitas para que tu negocio no se pare y puedas vender más.

Allianz Negocio, déjanos apoyarte.



allianz.es



Allianz 



artículo

Clara Armengol Vivas

Directora de Sostenibilidad de Bansabadell Seguros



Francisco Durán Lorenzo

Director Negoci Assegurador Caixa d'Enginyers



Mercedes Benito Alcalá

Actuaria de Seguros de UNESPA

Sostenibilidad: retos y oportunidades para el sector asegurador

Clara Armengol Vivas

El rol del sector seguros en la sostenibilidad

“La sostenibilidad y la transición hacia una economía segura, sin efectos sobre el clima y resiliente a este, más eficiente en el uso de los recursos y circular, son claves para garantizar la competitividad a largo plazo de la economía de la Unión”. Así es como refleja el Reglamento de Taxonomía la importancia de la sostenibilidad para nuestro futuro, donde el sector financiero y en particular el sector asegurador desempeñan un rol muy importante. El sector asegurador siempre ha realizado una función clave en el ámbito de la sostenibilidad, por la estrecha relación existente entre la responsabilidad social y la propia actividad aseguradora, pero ahora tenemos la oportunidad de ser protagonistas de este cambio que nos debe conducir a un futuro mejor. Es por

ello, que consideramos relevante dedicar este artículo a explicar los ámbitos de actuación de las compañías de seguros. Entendamos primero que es lo que ha motivado el inicio de este camino hacia la sostenibilidad.



En septiembre de 2015 se establece la Agenda 2030 por parte de los países miembros de las Naciones Unidas, como nuevo marco mundial de desarrollo sostenible, cuyo núcleo lo constituyen los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), con 169 metas. La transición a una economía hipo carbónica, más sostenible, eficiente en el uso de los recursos y circular, en consonancia con los ODS, es fundamental para lograr un mundo mejor y más sostenible. Se establece un plan de acción transversal, a favor de las personas, el planeta y la prosperidad: reducción de la pobreza y el hambre, promover el cuidado del medioambiente, educación de calidad para todos e igualdad de género, entre otros.

La implementación de esta agenda y el éxito posterior de la misma depende así de cada país y sus políticas, planes y programas de desarrollo sostenible, que deberán incluir financiación, utilización de recursos y la colaboración de la sociedad en su conjunto. A estos efectos, los objetivos y las metas serán monitorizadas y revisadas utilizando unos indicadores desarrollados por la Agencia y el Grupo Experto en Indicadores ODS.

En diciembre del mismo año, durante la 21ª Conferencia de las Partes (COP 21) celebrada en París en el marco de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, se estableció un ambicioso objetivo: limitar el aumento de las temperaturas medias del planeta a +2º (con respecto a la era-preindustrial) y continuar con los esfuerzos para limitar el incremento a +1,5º.

Europa, que con este hito se situaba a la cabeza de la lucha contra el cambio climático, empezaba a ser muy consciente no sólo de los riesgos medioambientales, sino también de los riesgos financieros derivados del calentamiento global, hasta el punto de que estos riesgos colaterales fueron el foco de uno de los discursos que se recordarán en los anales de la Inversión Socialmente Responsable.

El Plan de Acción para una economía más ecológica y limpia publicado por la Comisión Europea en 2018 establece las estrategias para que el sistema financiero respalde la agenda de la UE relativa al clima y el desarrollo sostenible. Se presenta una hoja de ruta para potenciar el papel de las finanzas en la consecución de una economía que funcione correctamente y permita también alcanzar los objetivos ambientales y sociales:

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

El gran desafío de la sostenibilidad es que las decisiones estratégicas, de gestión y de inversión, además de la valoración del rendimiento financiero, contemplen también los impactos Ambientales, Sociales y de Buen gobierno (ASG) como pilares de la sostenibilidad.

La Sostenibilidad tiene que estar integrada en la estrategia y decisiones corporativas, formando parte de la cultura de todo el equipo humano que integran las organizaciones. Debe entenderse como una nueva manera

de gestionar el negocio y es importante que no se considere como una acción aislada, sino que fluya de forma transversal a lo largo de toda la organización. Para ello es preciso el apoyo y la implicación de los máximos órganos de gobierno de la compañía.

La industria de seguros debe ser promotora de este cambio y liderar la transformación de las actividades hacia una economía sostenible, por su triple rol de gestor de activos-inversor, gestor de riesgos y proveedor de cobertura.

Por la parte de inversor, complementando las técnicas cuantitativas tradicionales de analizar el riesgo financiero, con la incorporación del análisis ASG (Ambiental, Social y de Gobierno), a través de análisis cualitativos y cuantitativos de las políticas, de las prácticas y de los impactos que generan las empresas donde invertimos. Este análisis, acompañado de la definición de unas políticas de inversión en base a las directrices éticas de cada entidad, es lo que permitirá la canalización de recursos hacia actividades y sectores que tengan una contribución positiva tanto en el medio ambiente como en la sociedad en general.

Como gestor de riesgos, los riesgos de sostenibilidad y más concretamente los relacionados con el cambio climático pueden tener un impacto elevado en los riesgos de suscripción y deberán tenerse en cuenta adecuadamente en las reservas técnicas, y que estos riesgos no solo afectan al pasivo, sino también al activo del balance. Estamos hablando de los riesgos físicos, los riesgos de transición y además los riesgos de responsabilidad que pueden surgir de reclamaciones de compensación. Más adelante veremos en mayor detalle este tipo de riesgos.

Las oportunidades pueden surgir de una demanda de seguros potencialmente creciente, así como la innovación de productos (ecológicos) y micro seguros, que también fomentan el comportamiento de reducción de riesgos y la innovación de servicios a través de la gestión de riesgos del cambio climático.

Francisco Durán Lorenzo

La inversión Socialmente Responsable

Desde hace años el término Inversión Socialmente Responsable (en adelante ISR) está incorporado en el ámbito financiero y asegurador en relación con la gestión de los activos en los que se invierte. Tanto para la cobertura de Provisiones Técnicas, como la inversión de los fondos propios de las Entidades Aseguradoras, como también para la gestión de los patrimonios de los Fondos de Pensiones que realizan la Gestoras de Planes y Fondos de Pensiones. Pero también es cierto que más recientemente el término ISR ha entrado definitivamente en nuestro sector asegurador y también en el de los Planes y Fondos de Pensiones de la mano de nuevas normativas.

Pero no es mi objetivo en esta colaboración abordar los aspectos normativos de la ISR, sino más bien en qué consiste la ISR, qué objetivos persigue y con qué criterios lo hace.

La ISR incorpora el análisis de factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) en el análisis financiero tradicional, con el objetivo de invertir en empresas que incorporan una gestión responsable en su actividad y que además persiguen avanzar hacia un modelo económico más sostenible. Pero también es fundamental, para que la ISR no quede en un conjunto de buenas intenciones, que se pueda medir su impacto en la sociedad y sea el motor para la transformación hacia una economía sostenible. Un buen ejemplo de cómo la ISR contribuye con un impacto positivo es poder medir como se contribuye en la consecución de los ODS.

Centrémonos ahora en los criterios que utiliza la ISR para las distintas estrategias posibles en el momento de plantear este tipo de inversiones. A continuación, haré una breve descripción de cada una de ellas, empezando por la que quizás es la más conocida por la mayoría de todos nosotros y que es la que sigue Criterios de Exclusión.

La estrategia basada en Criterios de Exclusión es la que se fundamenta en excluir de las inversiones a compañías de determinados sectores, como por ejemplo los fabricantes de armas o de componentes

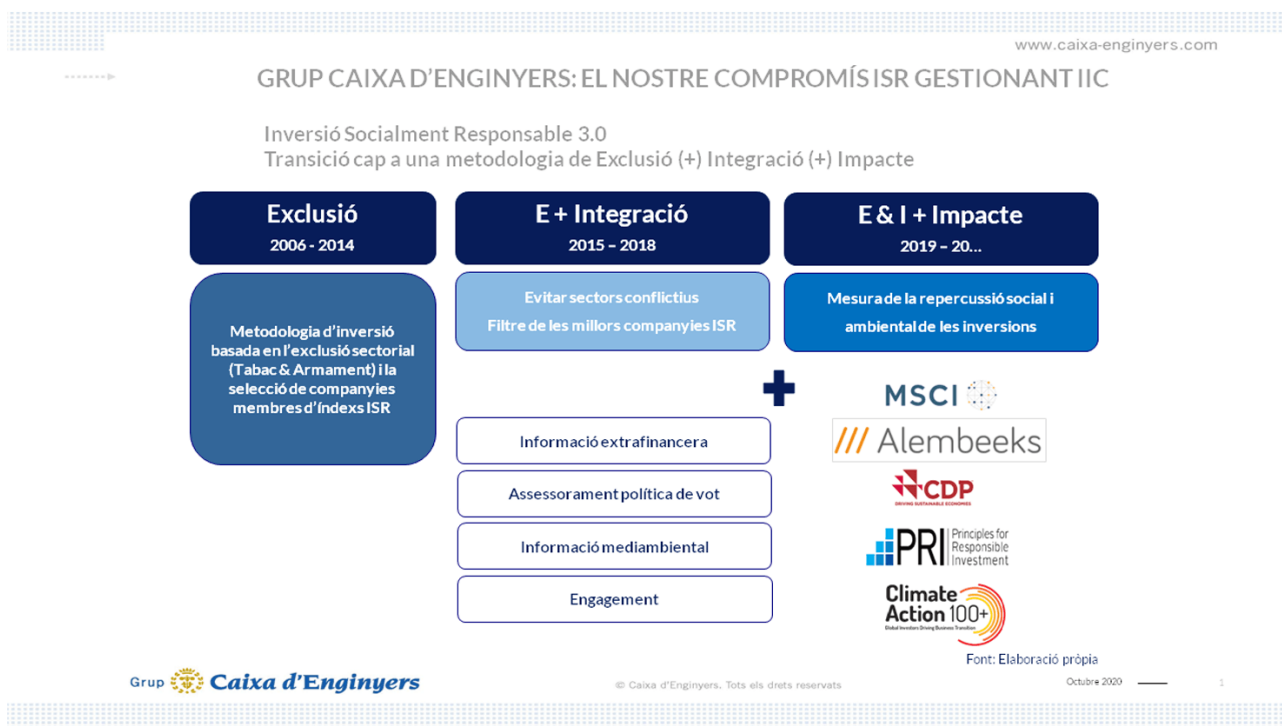
específicos para la industria militar, también los fabricantes de tabaco, compañías de generación de energía cuya fuente provenga principalmente del mineral de carbón, compañías que participan de la explotación de recursos energéticos en el ártico, o empresas relacionadas con el juego. En el Grupo Caja de Ingenieros ya incorporamos algunos de estos criterios en nuestras inversiones desde el año 2006 en el que lanzamos el primer vehículo de inversión colectiva 100% ISR.

Con posterioridad, hacia el año 2015, añadimos a la exclusión los Criterios de Integración que consiste en la incorporación de un análisis extra-financiero en el proceso de selección de compañías y en la toma de decisiones de inversión, garantizando que dicha selección se realiza evaluando criterios ASG. De esta forma las compañías seleccionadas serán aquellas que presenten un mayor scoring basado en la integración de criterios financieros tradicionales y criterios de inversión socialmente responsable.

En la actualidad estamos ya aplicando un tercer nivel en la selección de las inversiones, en concreto hemos incorporado, además, los Criterios de Impacto. En este caso las inversiones tienen una relación directa con los ODS antes mencionados y, en esencia, consisten en invertir en compañías o proyectos que buscan generar un impacto positivo en el entorno medioambiental o social y, lógicamente, además obtener una rentabilidad financiera. En definitiva, en la selección de inversiones se buscan compañías que apliquen criterios ISR y que adoptan y/o promulgan, dentro de su esfera de influencia, un conjunto de valores fundamentales en las áreas de derechos humanos, normas laborales, medio ambiente y anticorrupción. En el caso de la renta fija gubernamental se utiliza el índice SDG que mide el cumplimiento de los ODS según los estados o entidades supranacionales en proyectos de impacto.

Por último, indicar que para la aplicación de los criterios mencionados se utilizan diferentes estrategias o metodologías de inversión, algunas de las cuales mencionamos a continuación. Por ejemplo, la Estrategia Best-in-Class que trata de identificar las empresas, dentro de sus diferentes sectores y mercados, con mayor potencial de sostenibilidad en el futuro. También el Engagement o dialogo de los inversores, que se basa en la capacidad de influencia de un inversor sobre una empresa, ejerciendo su derecho a voto, para que apliquen políticas más sostenibles y generen mayor impacto positivo en la sociedad. Otro es el Screening Basado en Normas, en el que el proceso de selección se lleva a cabo en base a si las compañías cumplen o no con una norma externa o directrices con frecuencia internacionales, como por ejemplo el Pacto Mundial de Naciones Unidas, sobre protección ambiental, derechos laborales, derechos humanos o anticorrupción.

En el siguiente gráfico pueden observarse los diferentes criterios y estrategias de ISR comentados.



Quisiera terminar respondiendo a una pregunta que se plantea con frecuencia en relación a la rentabilidad de los productos con estrategias ISR con otros sin dicha estrategia. Existen suficientes estudios académicos especializados que muestran que la ISR es al menos tan eficiente como la inversión tradicional desde un punto de vista del binomio rentabilidad-riesgo. Además, dado que los objetivos de la ISR son de largo plazo, al incorporar criterios extra-financieros ello le facilita detectar y prevenir potenciales riesgos y al mismo tiempo identificar oportunidades de valor.

Mercedes Benito Alcalá

Integración de los riesgos ASG em el Sistema de Gobernanza de Solvencia II

Aunque los riesgos de sostenibilidad siguen siendo unos grandes desconocidos para muchos en el mundo del seguro, lo cierto es que la regulación al respecto data ya de unos cuantos años atrás. El primer hito significativo fue el Plan de Acción de 2018 de la Comisión Europea donde solicitó a la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA, en inglés) asesoramiento técnico para incorporar los factores de riesgo de sostenibilidad en los actos delegados, entre otros, en las directivas de Solvencia II y de Distribución de seguros (IDD, en inglés).

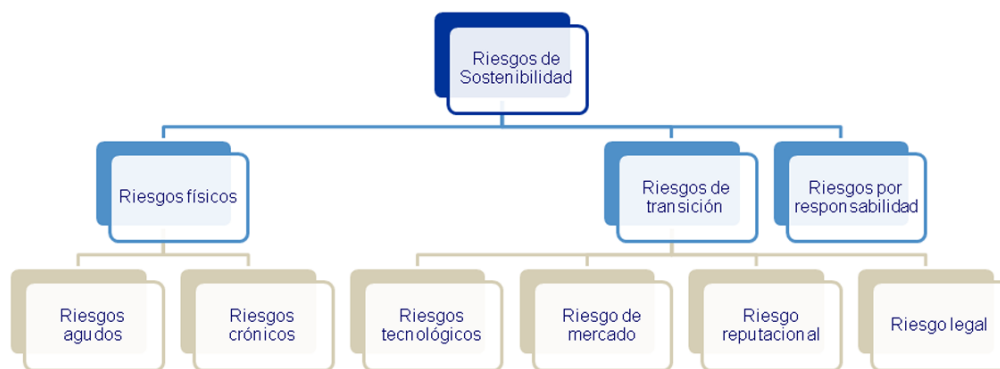
En opinión de EIOPA, las entidades de seguros deben garantizar la identificación y evaluación de los riesgos de la sostenibilidad en las áreas de suscripción e inversiones, al objeto de que las entidades tengan en cuenta en sus decisiones de inversión el principio de una gestión responsable de los recursos y los conceptos ambientales, sociales y de gobernanza.

Estas recomendaciones técnicas de EIOPA, se tomaron con base por la Comisión Europea para elaborar su propuesta de modificación del *Reglamento Delegado de Solvencia II* para fomentar la financiación del crecimiento sostenible y la integración riesgos/factores de sostenibilidad.

Esta propuesta, que a fecha de hoy no ha sido aprobada, se centra en el Sistema de Gobernanza de Solvencia II. En concreto, la Comisión Europea (CE) señala la necesidad de mayores aclaraciones, por parte de las entidades, de en qué medida y cómo integran los riesgos Ambientales, de Sostenibilidad y Gobernanza (ASG).

Para integrar adecuadamente estos riesgos, en el caso de que tengan impacto en la entidad, necesitamos previamente saber a qué exactamente nos estamos refiriendo. La propia EIOPA en sus recomendaciones establece una categorización de los riesgos del cambio climático definidos por el Banco de Inglaterra que comprenden, al menos, los riesgos de transición, los físicos y los de responsabilidad y los define como:

- Riesgos físicos; son los derivados del cambio climático y surgen de una serie de eventos meteorológicos específicos (como olas de calor, inundaciones, incendios forestales y tormentas) y cambios en el clima (como cambios en las precipitaciones, variabilidad, aumento del nivel del mar y aumento de las temperaturas medias).
- Riesgos de transición; surgen a medida que la sociedad se adapta a una economía baja en carbono. Hay una serie de factores que influyen en el ajuste a una economía sostenibles como, por ejemplo, la evolución de la política y la reglamentación, las nuevas tecnologías o modelos de negocio, cambio de sensibilidades y preferencias sociales, o la evolución de los marcos y las interpretaciones jurídicas.
- Riesgos por responsabilidad; se relacionan con las reclamaciones de seguros relacionadas con el clima a través de pólizas de seguro de responsabilidad civil y reclamaciones legales directas contra las aseguradoras por no gestionar los riesgos climáticos.



Estos riesgos suponen un reto en la estrategia de las entidades que pueden inhibirlos o mitigarlos. Es conveniente, por tanto, que las entidades revisen sus estrategias globales de negocio y emprender planes de transformación de estos, si fuera necesario y así lo consideran, para integrar los riesgos de sostenibilidad en los mismos. Como resultado de la estrategia establecida se puede producir una pérdida de competitividad o, por el contrario, la captación de nuevas oportunidades.

Según los supervisores internacionales (EIOPA e IAIS), ya que dichos riesgos pueden afectar a la entidad en su conjunto directa o indirectamente, es conveniente que aquellas que hayan decidido integrar los riesgos ambientales, sociales y de gobernanza en sus políticas de riesgos se planteen hacerlo de forma transversal. Desde esta perspectiva, y siempre ajustándose a las características de cada entidad, el papel de los órganos de administración, dirección y supervisión (“OADS”) resultaría fundamental para una correcta integración en sus planes estratégicos.

Aunque el impacto concreto de estos riesgos, como el de todos aquellos a los que se enfrentan las entidades de seguros y reaseguros, dependen de su perfil de riesgos y de su estructura en general y, muy particularmente, de sus políticas de sistema del gobierno; en términos generales sí que podríamos destacar tres tipologías de impacto a los que se enfrenta el sector asegurador, y que serían:

- Impacto en el negocio asegurador. Como, por ejemplo, un incremento en la frecuencia y severidad de siniestros relativos a los bienes asegurados debido al aumento de las catástrofes naturales, cambios en la demanda de los mercados debidos a los cambios físicos del clima o incapacidad de adaptación en el diseño de nuevos productos en el mercado entre otros.
- Impacto financiero. Como, por ejemplo, el impacto en la economía de los negocios afectos a las carteras de inversión (acciones, créditos, rentabilidad).
- Impacto operacional. Como, por ejemplo, debido a daños físicos a los propios bienes (edificios, equipos informáticos, recursos humanos, etc.) o también por la pérdida de imagen, al ser considerado un agente que incumple los derechos humanos, lleve a cabo políticas discriminatorias o incumpla los códigos éticos y de buen gobierno.

Para terminar, quisiera mencionar que en el seno de UNESPA el Grupo de Trabajo de Solvencia II, integrado dentro de la Comisión Funcional ECOFIN, ha elaborado un informe para orientar a las aseguradoras en la integración de los riesgos de sostenibilidad en Solvencia II. Este informe está disponible en la intranet de UNESPA y amplía y desarrolla todo lo expuesto en este artículo.



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



artículo

Xavier Bombí

Socio de KPMG

Efectos de la pandemia Covid-19 sobre el sector asegurador

Contexto económico

A raíz de la aparición de la pandemia por la COVID19, ha habido una alta fragilidad en la economía mundial y, en algunos países, una capacidad de reacción de las políticas de demanda mucho más limitada que en anteriores crisis económicas.

Principales perspectivas:

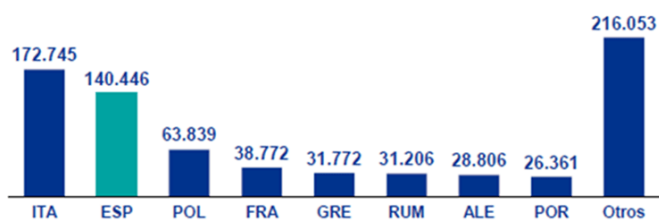
- Impacto generalizado en la ocupación, con un aumento hasta el 16%, con incidencias especialmente en ciertas áreas geográficas y sectores (ex. Turismo, ocio, etc.) que hacen prever un aumento de la morosidad durante los próximos meses.
- Caída pronunciada del PIB durante el 2020 (hasta -11%).
- Previsión de recuperación económica a medianos del 2021 y un crecimiento significativo a lo largo del 2022 en función de los avances médicos y evolución del virus.

Los gobiernos han reaccionado con fuertes medidas económicas para solventar los efectos de la pandemia que se han enfocado en tres ejes:

- Política fiscal: estímulo dirigido a aumentar los recursos del sistema público de salud, potenciar la sostenibilidad en los ingresos de empresas y familias, con una distribución heterogénea entre las distintas geografías.
- Política monetaria: disminución del tipo de interés y, en ciertos casos, utilización de otros instrumentos financieros adicionales (por ejemplo, compra de activos).
- Políticas prudenciales y contables: iniciativas para estimular la demanda y concesión de créditos sobre la economía real (por ejemplo, moratorias hipotecarias, concesión de préstamos y avales ICO entre otros).

En el caso de España, está previsto recibir 140.000 millones de euros del fondo de recuperación europeo para reactivar la economía, de los cuales +72.000 millones se destinarán a subsidios para mitigar el impacto de la crisis económica en familias y empresas.

Fons de recuperació UE: Distribució de fons per país membre

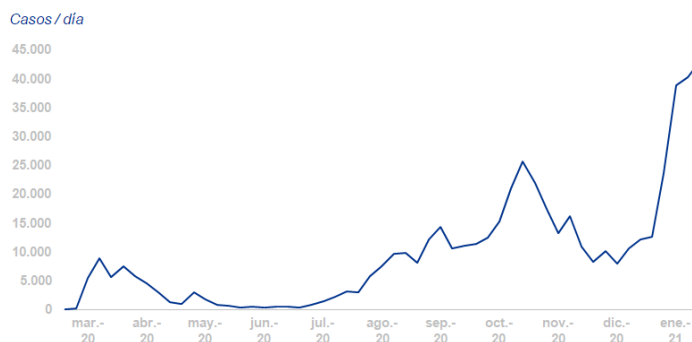


Contexto sanitario

Desde los primeros contagios registrados oficialmente en marzo del 2020, en España se han diagnosticado por prueba PCR o test de antígenos más de 2 millones de casos de Covid-19, y cerca de 56.000 defunciones (datos a inicio del 2021).

Atendiendo a la curva oficial de contagios a España, nos encontramos a la cima de la tercera oleada de expansión del virus (cerca de 700-800 casos por 100.000 habitantes en 14 días), a la espera que el impacto de la variante británica y otros países, más infecciosa, que hacen aumentar la incertidumbre.

COVID-19: Evolució de casos confirmats a Espanya



En el entorno europeo se ha llegado también a la tercera oleada de expansión del virus, con especial afectación a países como Alemania, Reino Unido o Portugal.

Para afrontar el avance de la Covid-19, las principales potencias mundiales y farmacéuticas han desarrollado en un tiempo récord varias vacunas para inmunizar de forma masiva la población.

Concretamente, a finales de 2020 se aprobaron las vacunas de Pfizer (USA y Alemania) y AstraZeneca (Reino Unido) y los países ya han comenzado las campañas de vacunación con el desafío logística que esto conlleva.

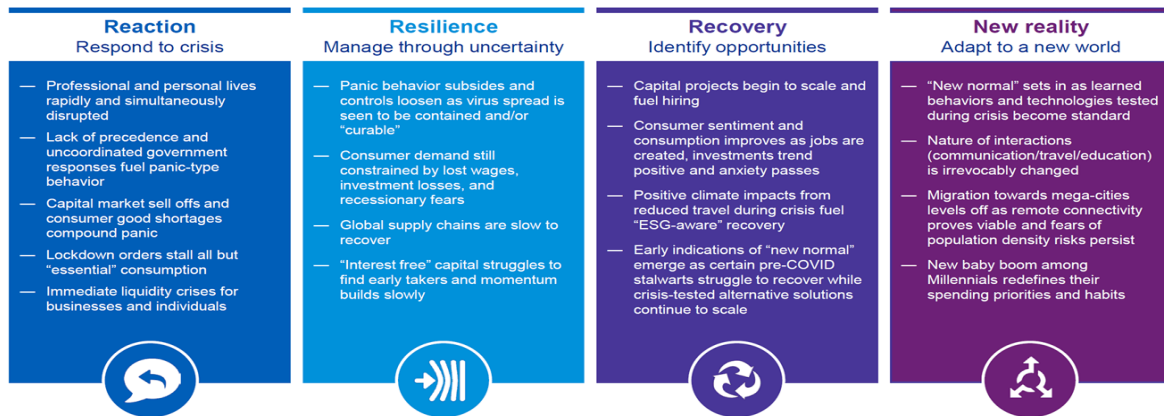
En España, las primeras vacunas de Pfizer se empezaron a distribuir a finales de diciembre, y desde el 27 de diciembre se han administrado cerca de 1.240.000 vacunas Pfizer y Moderna, el 91,1% de las distribuidas en comunidades autónomas. El gobierno espera llegar a verano con el 70% de la población española inmunizada contra la Covid-19, una inmunización que llega días después de recibir la segunda dosis de la vacuna, y que permitirá reducir las restricciones y estimular la economía.

¿En qué fase estamos ahora?

Desde KPMG hemos identificado cuatro fases que creemos que vamos a tener que superar para volver a la "nueva normalidad", con un impacto elevado en las normas de interacción social, el uso de la tecnología y el desarrollo de la economía.

Estas serían: primero, reacción a la crisis inicial. Después, resiliencia que permita aguantar de manera sostenida las consecuencias y gestionar la incertidumbre. Recuperación, una vez se intuyan las diferentes oportunidades que surgirán después de la pandemia y, finalmente, "nueva normalidad", en la que nos adaptaremos a la realidad con la evolución y desarrollo de las fases anteriores.

KPMG Framework de desescalada y superación



Actualmente, consideramos que estamos al final de la fase de resiliencia ya que empezamos, con protocolos médicos y medidas de seguridad adoptadas y las vacunas, a gestionar adecuadamente la pandemia y a preparar la sociedad y las empresas para las nuevas oportunidades que tendremos que aplicar para llegar a la siguiente fase.

Impactos al mercado asegurador

Se identifican tres grandes áreas donde la Covid-19 está repercutiendo con más intensidad a las compañías aseguradoras:

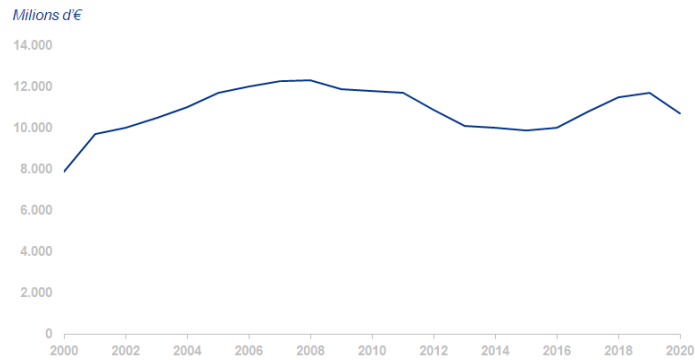
1. Impactos en negocio

El negocio asegurador se ha visto globalmente afectado, teniendo que afrontar una situación inesperada y con un futuro incierto en cuanto a la evolución del mercado:

- **Nueva producción:** disminución de la nueva producción, especialmente en el ámbito de No Vida, donde se han observado bajadas de hasta un 60% durante los meses críticos de la pandemia (2T 2020) debido a la paralización económica y cambios en los patrones de comportamiento de los clientes (por ejemplo, reducción del uso del automóvil).
- **Previsiones inciertas:** mayor grado de incertidumbre en cuanto a las estimaciones de reservas y siniestros, que las entidades aseguradoras han tenido en cuenta para elaborar sus evaluaciones e informes de riesgos.
- **Canales de distribución:** alta afectación debido a la necesidad de adaptación a un modelo de venta no presencial, si bien, la actual crisis acelerará la digitalización de los canales tradicionales (por ejemplo, la red de agentes comerciales).
- **Cobertura de la pandemia:** debate interno a nivel sectorial sobre la posibilidad de proporcionar cierta cobertura por la interrupción comercial con carácter retroactivo para cubrir las consecuencias de la pandemia, aún y estar excluidas por contrato.

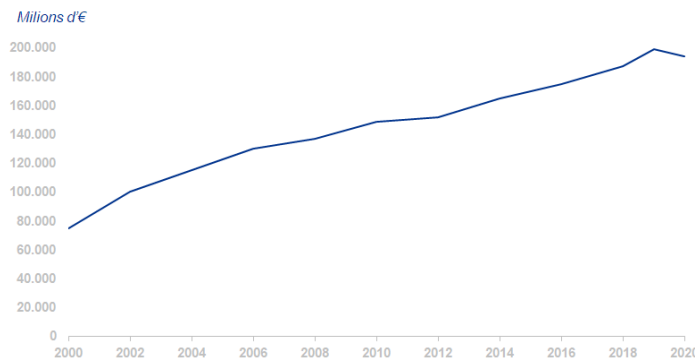
En cuanto a ingresos, se han observado caídas a nivel sectorial, especialmente en el ámbito de No Vida. Si bien, a nivel agregado, el impacto no ha sido especialmente significativo y se han compensado las pérdidas de los meses más críticos de la pandemia (2T de 2020). Por ejemplo, debido a la reducción del uso del automóvil, el sector de los automóviles ha observado pérdidas de 1.96% respecto el 2019.

COVID-19: Primes del ram auto



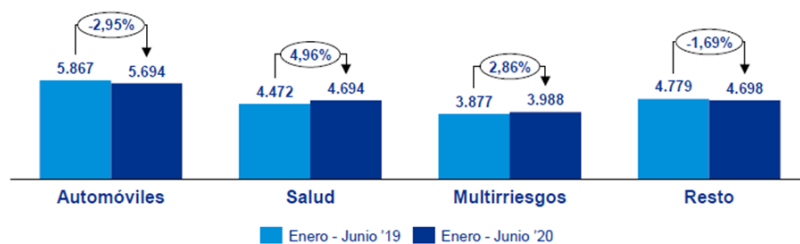
Durante el año 2020, en el período entre enero y junio, las provisiones dotadas por ámbito de No Vida han aumentado (+0,42%). En cambio, en el ámbito de Vida, las provisiones dotadas han disminuido (-0,14%), entre enero y junio de 2020, y respecto 2019 han disminuido un -0,49%.

COVID-19: Provisions de vida



En cuanto a evolución de primas en el ámbito de No Vida, durante el período de enero a junio de 2020, ha aumentado el volumen de primas por Salud y Multiriesgo, si bien, han disminuido las primas de los seguros de automóvil y el resto de productos de No Vida.

Evolució de primes No Vida (milions d'euros)



Para responder a estos impactos en el negocio, las compañías aseguradoras han lanzado varias iniciativas con el objetivo de mitigar el impacto de la Covid-19:

- Acciones con los canales de distribución enfocada a proteger el negocio de las redes comerciales y potenciación de un modelo de relación digitalizado.
- Refuerzo del canal bancario debido a su capacidad de soportar los impactos de la pandemia (oficinas bancarias abiertas y contacto presencial con el cliente).
- Revisión de la propuesta de valor de los productos, en especial después de la publicación de varias directrices de EIOPA, y análisis de nuevas propuestas de productos adaptados a las necesidades de los clientes en un contexto de pandemia.

- Aceleración del proceso de transformación digital para dar respuesta al cliente, tanto en el momento de la venta como en la atención posterior.

La publicación de las directrices de EIOPA sobre la revisión de los impactos de la pandemia en la propuesta de valor de los productos de seguros se complementará con el lanzamiento de grupos de colaboración a nivel sectorial para homogeneizar la respuesta del sector.

2. Impactos en tecnología

El uso de canales digitales se ha potenciado con la pandemia, acelerando su uso y llegando a modificar el comportamiento de los clientes y el modelo de relación establecido con las compañías aseguradoras.

La transformación tecnológica se presenta como principal factor para soportar el crecimiento del negocio y generar ventajas competitivas en un contexto de pandemia. Concretamente, se identifican varios ámbitos donde la transformación digital puede suponer un factor crítico.

- Relación con el cliente: digitalización de interacciones con el cliente debido al cambio del patrón de comportamiento y menores costes para la compañía.
- Canales de distribución: soporte en las nuevas tecnologías para facilitar el desarrollo de canales no bancarios (por ejemplo, venta a distancia a redes).
- Eficiencia operativa: robotización de tareas operativas, reduciendo costes y personal de los equipos de trabajo (operaciones, siniestros, etc.).
- Desarrollo comercial: explotación de datos para reforzar la inteligencia comercial y mejorar el aprovechamiento del cliente en un contexto de dificultad para generar nueva producción.

Las entidades aseguradoras tienen que dar un paso hacia delante, desde una oferta de relación con el cliente a través de varios canales inconexos (multicanalidad) hacia un modelo relacional de comunicación en tiempo real (omnicanalidad).

Esto implica que los canales de relación con el cliente tienen que estar completamente conectados enteros sí y que la información de los clientes tiene que ser accesible desde cualquier punto por parte de la aseguradora, implicando:

- Explotación de la información obtenida y desagregada del cliente.
- Desarrollo de perfiles completos en las bases de datos de clientes.
- Incorporación de los datos del cliente a su ciclo de vida, identificando nuevas oportunidades y mejoras en la propuesta de valor (adaptación de campañas comerciales, etc.).
- Seguimiento de acciones relacionales con el cliente y desarrollo de modelos inteligentes por tanteo y acciones multicanal.

Las compañías están explorando soluciones disruptivas en varios puntos de la cadena de valor para potenciar el negocio y mejorar la propuesta de valor al cliente:

Oportunidades de la transformación digital

Desarrollo de producto	Distribución y contratación	Prestaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Definición de productos para nuevos riesgos (ej. drones, patinetes, etc.) • Nuevas funcionalidades (pago por uso, pricing basado en comportamiento, etc.) • Plataformas tecnológicas de diseño de nuevos productos innovadores • Productos con coberturas orientadas a colectivos concretos • Diseño de productos para acuerdos B2B 	<ul style="list-style-type: none"> • Personalización de la oferta mediante análisis del riesgo individual • Plataformas de distribución que permitan una contratación rápida, ágil y sencilla • Asistentes comerciales inteligentes (chatbot, argumentos comerciales) • Coberturas modulares • Momento caliente / comparadores y agregadores 	<ul style="list-style-type: none"> • Atención de prestaciones en canales online y soluciones digitales • Detección y gestión preventiva del fraude a la aseguradora • Automatización de procesos y RPA • Seguimiento del estado de siniestros por parte del cliente en tiempo real • Otros servicios de valor añadido
 Cambios de hábito y consumo	 Facilidad  Personalización	 Digitalización de procesos

En el contexto de pandemia actual y la consiguiente necesidad de transformación digital de las insurtech suponen una oportunidad para las compañías tradicionales en cuanto a esfuerzo de capacidades digitales y lanzamiento de nuevos modelos de negocio.

En este punto, es crítico para las entidades analizar con cuidado los pros y contras de colaborar con estos nuevos players o desarrollar las capacidades tecnológicas por su lado.

3. Impactos en personas

Las aseguradoras han optado por diversas líneas de actuación con el objetivo de proteger el personal y garantizar el mantenimiento de la operativa y el servicio de cara al cliente:

- Gestión de la Covid-19: adaptación de los espacios de trabajo para cumplir con las directrices en materia de prevención de riesgos (por ejemplo, señalización, control de acceso, etc.) y definición de políticas de retorno al trabajo y protocolos de atención en caso de contagios entre el personal (PCR previa, aviso, confinamiento, trazabilidad, etc.)
- Formato de trabajo: adopción mayoritaria del teletrabajo a nivel sectorial acompañado de las nuevas directrices gubernamentales, y habilitación de medios telemáticos y herramientas para facilitar el teletrabajo. A nivel general, la recepción del teletrabajo en el sector ha sido positiva y ha permitido reducir los impactos de la pandemia en la operativa de las compañías del sector.
- Formación: adaptación del modelo formativo (transición del modelo presencial al modelo virtual) y revisión de contenidos y programas formativos para dar respuesta al contexto derivado de la pandemia (skills de venta a distancia, uso de canales digitales, etc.)

¿Cómo afrontar el período tras la Covid-19?

A causa del contexto de pandemia, el sector seguramente tenderá hacia una mayor concentración de empresas para explotar las fortalezas de las entidades, si bien, será clave para las compañías no perder la carrera de las nuevas tecnologías y estar cerca de los canales de distribución para entender y anticipar las demandas de los clientes en esta situación de incertidumbre.

Para afrontar las consecuencias de esta crisis es necesario un proceso de auto reflexión y adaptación a las nuevas necesidades evidenciadas por el mercado:

- Estructura de costes y potenciación de la productividad
 - Elaboración de escenarios para valorar los efectos sobre los ingresos, capital y accionistas de las medidas y acciones desplegadas en contexto de pandemia.
 - Idear y ajustar un modelo de costes estructurado de cada escenario planteado.
 - Establecer una cultura de productividad continua.
- Entorno digitalizado
 - Definir un roadmap de acción enfocado a la transformación digital.
 - Adoptar quick wins para acelerar la consecución de objetivos de alto impacto.
 - Reforzar la seguridad contra los riesgos tecnológicos.
- Diversificación de ingresos
 - Revalorar el encaje de todas las actividades de la entidad en el contexto de mercado actual.
 - Actualizar la oferta al cliente de acuerdo con la evolución de sus necesidades.
 - Desarrollar nuevas vías de captación de clientes y fidelización de la cartera actual.

Seguridad y confianza

Ofrecemos soluciones enmarcadas en las necesidades del negocio, actuariales, financieras y de transformación adaptadas a cada uno de nuestros clientes.

Contamos con equipos de especialistas locales en el sector asegurador.

- | Implementación y revisión integral Pilar I, Pilar II y Pilar III.
- | Diagnóstico, diseño e implantación de la normativa IFRS17/IFRS9, desde la modelización actuarial a las implicaciones financieras y de sistemas.
- | Recálculo y modelización de pasivos bajo ROSSP/Solvencia II/Fair Value/TEV/EEV/MCEV.
- | Análisis y automatización de reservas.

Contáctanos. Te asesoraremos.

kpmg.es



Anticipate tomorrow. Deliver today.



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





artículo

Núria Moreno

Directora técnica de Caixa d'Enginyers Vida



Lúdia Martínez

Actuaria de Everis

Miembros del Grupo de Trabajo de Pensiones del CAC

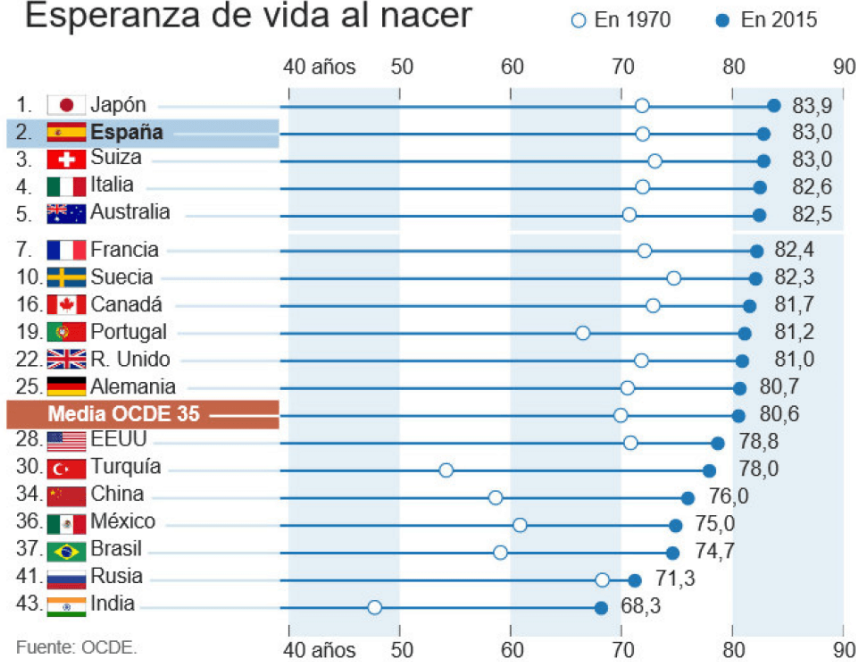
Hábitos Saludables y Esperanza de Vida

Cuando hablamos de esperanza de vida todo el mundo piensa que es la edad a la que podemos llegar en vida, teniendo en cuenta, principalmente, las variables edad y sexo. ¿Pero, es así realmente? ¿Qué es exactamente la esperanza de vida? ¿La podemos mejorar? Pues sí, hay otros factores que pueden influir en la esperanza de vida, fundamentalmente los hábitos saludables de nuestro día a día.

La definición que nos da la ONU de esperanza de vida es la siguiente: "*Cantidad de años que un recién nacido puede esperar vivir si los patrones de mortalidad por edades imperantes en el momento de su nacimiento siguieran siendo los mismos a lo largo de toda su vida*". En la definición se habla de patrones de mortalidad por edades y se considera que estos no cambian, entonces es que podemos cambiarlos.

Cabe destacar que la esperanza de vida es junto con el IDH (índice de desarrollo humano), la tasa de mortalidad, y el ingreso per cápita uno de los indicadores que se utilizan para medir la calidad de vida en una región.

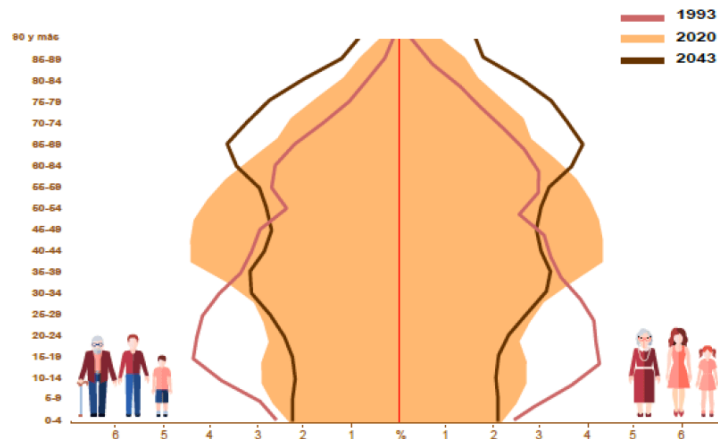
Esperanza de vida al nacer



Al centrarse en España, es interesante analizar la pirámide poblacional. Bueno, ¿pirámide?, en 1993 era una pirámide, ahora ya la parte ancha va por la mitad de esta y dentro de 13 años, casi podremos hablar de una pirámide invertida. Este hecho nos dice que la esperanza de vida va aumentando y que, por el contrario, el índice de natalidad está disminuyendo.

Población a 1 enero 2020: 47.329.981

Pirámides de Población de España: ayer, hoy y mañana



Si observamos, en este gráfico nos aparece una nueva variable; el sexo, que también juega un papel importante en la esperanza de vida. Y es que, por cuestiones genéticas, las mujeres pueden tener una esperanza de vida más larga que los hombres, ya que los estrógenos les ayudan a protegerse frente al estrés y porque las evoluciones de las enfermedades crónicas son más lentas para ellas.

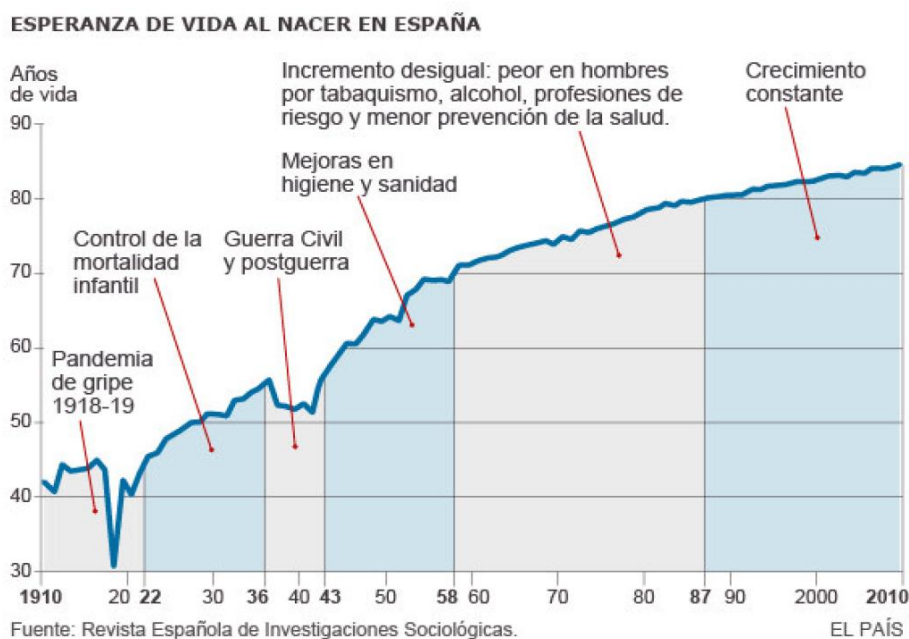
Si tomamos el año 1993, de la gráfica anterior, como referencia, y lo comparamos con los datos que tenemos de 2018 (según INE), vemos claramente el incremento en la esperanza de vida al nacer, como todos podemos pensar, es debido a las mejoras en la medicina, en los hábitos saludables, ...

Por otro lado, en esta comparativa también observamos la diferencia entre hombres y mujeres y que esta va menguando. Y es que, aunque genéticamente las mujeres viven más que los hombres. Cada vez hay menos diferencia entre hombres y mujeres, porque las mujeres se han ido incorporado al mercado laboral con los

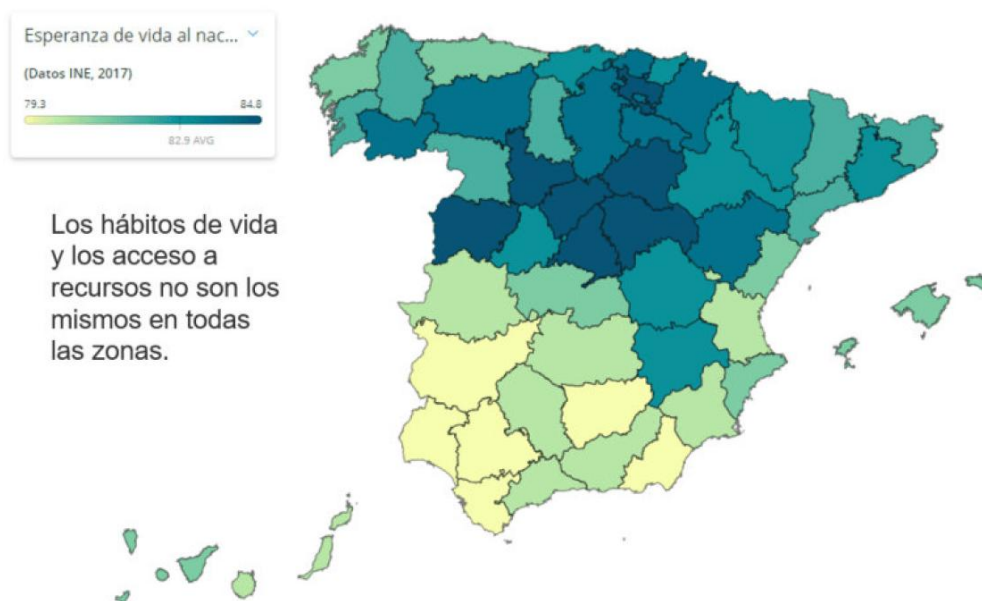
riesgos que esto comporta, y han ido incrementando el consumo de vicios/hábitos que antes eran más de hombres como el tabaco y el alcohol.

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

Como curiosidad, si observamos la gráfica de la evolución de la esperanza de vida en España, vemos que la diferencia entre hombres y mujeres fue más evidente entre los años 1958 y 1987, especialmente por dichos hábitos.



Si analizamos España por provincias, vemos que la esperanza de vida también es distinta entre ellas, y sobre todo hay diferencias entre las del norte y las del sur. Y es que los hábitos de vida, los accesos a recursos o las actividades de la zona, si, por ejemplo, son más industriales o más rurales, influyen en la esperanza de vida.



Es curioso comparar la evolución que ha tenido la esperanza de vida en los países mediterráneos (incluida España) frente a los países nórdicos. Se observa que, aunque antes la diferencia en la esperanza de vida era notable entre ellos, actualmente esta tiende a ser igual.

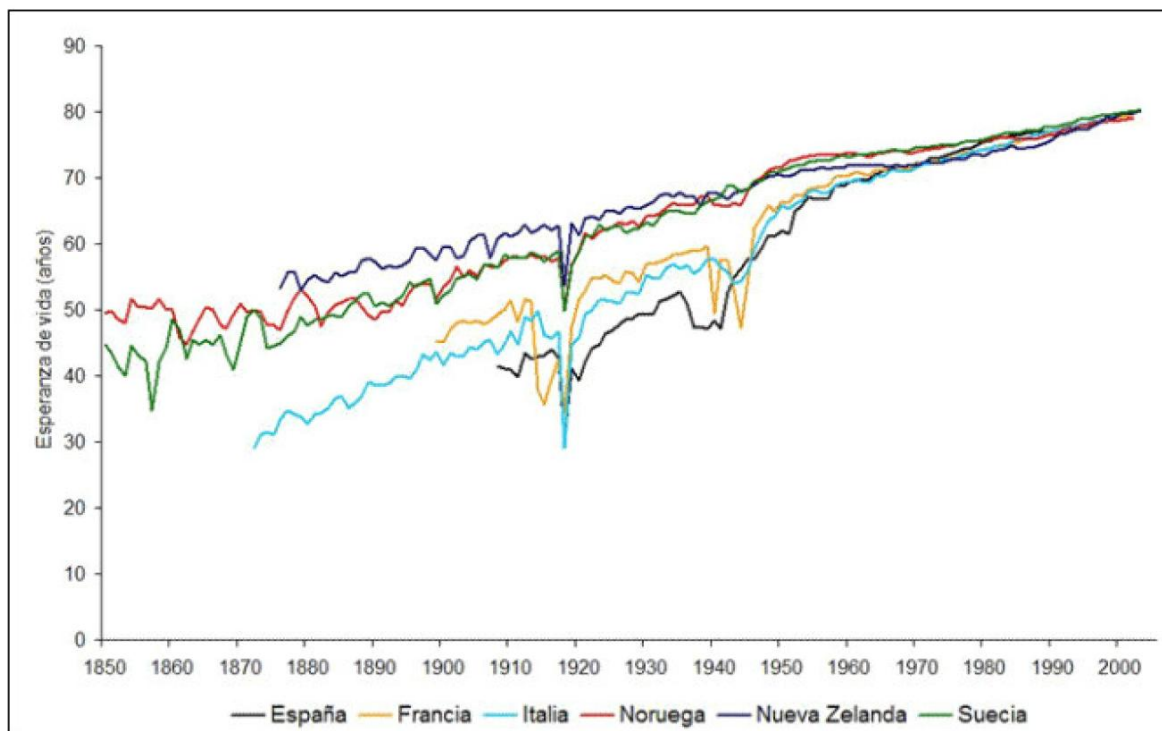


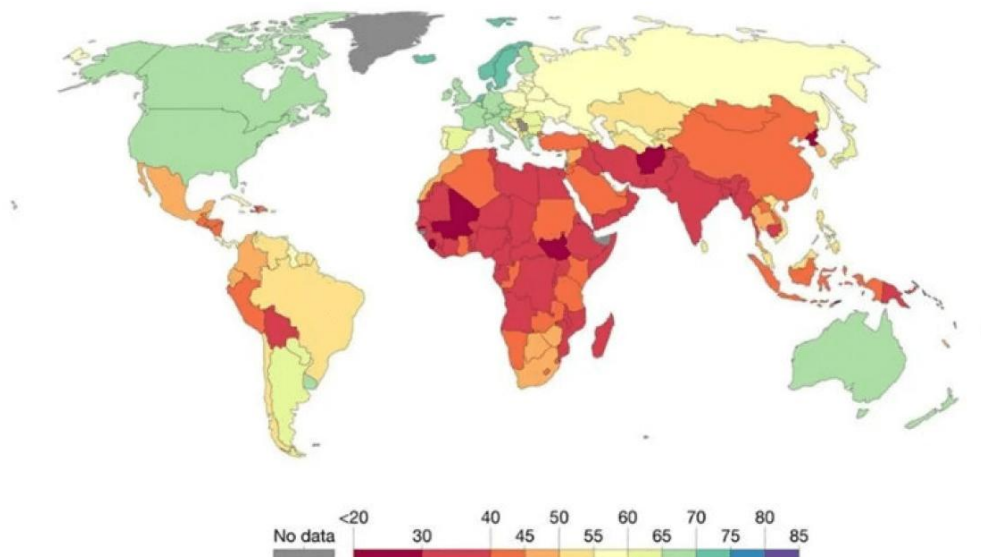
Figura 2: Convergencia de las esperanzas de vida.
Fuente: Elaboración propia a partir de la *Human Mortality Database*.

Se trata de una evolución en el tiempo que presenta el mismo comportamiento que la variable sexo, la esperanza de vida tiende a converger al mismo punto. Por tanto, se puede pensar que la esperanza de vida en función de sexo y zona del individuo tenderá a converger.

Por otro lado, a nivel mundial observamos la misma tendencia, todas las zonas están evolucionando, cada una a su ritmo, pero todas evolucionan:

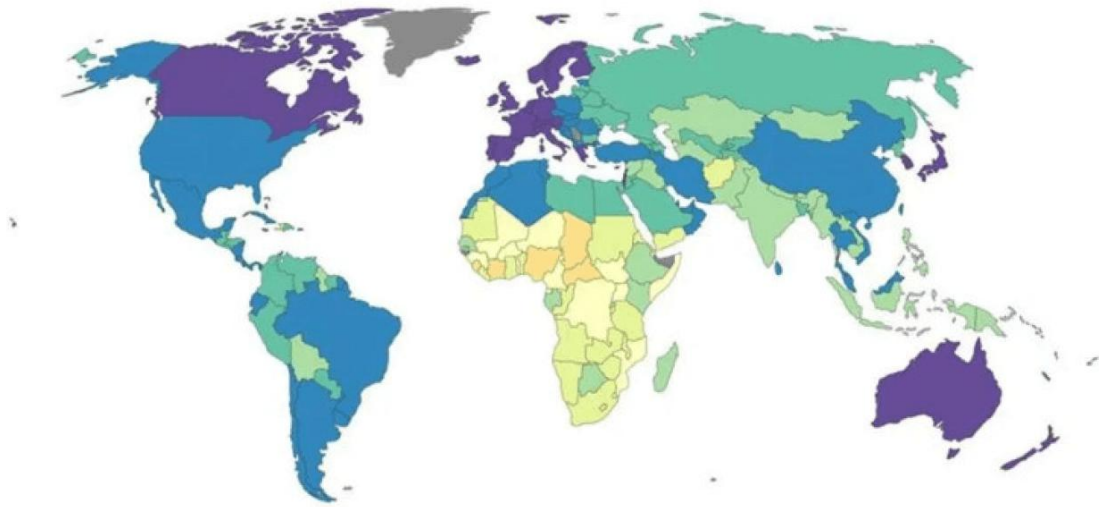
Life expectancy, 1950

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



Life expectancy, 2015

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



Si volvemos al concepto básico de la definición de la esperanza de vida, esta mide el promedio de años vida, independientemente del estado de salud. Si dos individuos son del mismo sexo y tienen la misma edad, pero uno de ellos tiene problemas respiratorios, por ejemplo, puede ser que tuvieran la misma esperanza de vida al nacer, pero parece lógico pensar que no será así en la actualidad, o que, al menos, la calidad de vida de ambos no será la misma.

Por tanto, es interesante analizar también la esperanza de vida en otros momentos de la vida, no solo al nacer. A continuación, se puede ver y comparar la esperanza de vida al nacer y a los 65 años y como esta ha evolucionado.

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

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

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

Si recuperamos la idea que la calidad de vida también puede influir en la esperanza de vida, cabe pensar que existe un gran número de factores externos que juegan un papel relevante en ella, pero no todas con la misma importancia. Para enumerar algunas: Acceso a la salud pública y/o privada, poder adquisitivo, pandemias, hábitos saludables, etc.

Hay factores, como la edad, el sexo, sanidad pública, pandemias, en los que como personas, a nivel individual, poco podemos incidir para mejorar nuestra esperanza de vida, pero sí en los hábitos saludables que tenemos.

Simulador “Calcula tu esperanza de Vida” del Col·legi d’Actuaris de Catalunya (CAC)

Para poder valorar cuantitativamente como influyen estos hábitos en la esperanza de vida, el Col·legi d’Actuaris de Catalunya (CAC) pone a disposición de los usuarios en su web un intuitivo simulador. <https://actuaris.org/calculadora01/>

Recomendamos su visita y jugar con él, para conocer nuestra esperanza de vida y observar que hábitos influyen más y, de este modo, hacer algún propósito de mejora en nuestro día a día, ya que hemos analizado que pequeños cambios en nuestros hábitos saludables pueden producir un impacto positivo en el incremento de la esperanza de vida.

Los hábitos de vida, los cuales a su vez son considerados como factores de riesgo o de protección, hacen referencia al conjunto de comportamientos o actitudes cotidianas que realizan las personas, es decir, comportamientos que disminuyen los riesgos de enfermar e incidir sobre nuestra esperanza de vida.



Entre los distintos hábitos de vida que puedan causar este impacto, destacamos los siguientes:

Para conocer cómo pueden repercutir en nuestra esperanza de vida los hábitos saludables, detallamos las principales características que determinan a cada uno de ellos.

1. Situación familiar

Basándonos en un estudio realizado por un buscador de seguros, la situación familiar es un factor que impacta de forma muy significativa, con datos tales como que las personas casadas tienen un 50% menos de riesgo de sufrir algún tipo de enfermedad cognitiva como la demencia o la amnesia, 9 de cada 10 personas solteras sufren estrés, las personas solteras viven entre 8 y 17 años menos que las casadas y tienen un 28% más de posibilidades de fallecer por una enfermedad cardíaca, acentuándose el problema si la soltería es fruto de un divorcio, especialmente en los hombres; divorciarse también incrementa el riesgo de padecer obesidad, diabetes y episodios cardiovasculares.

Por contra, las personas solteras hacen más deporte y son más felices.

2. Peso / Alimentación

Este hábito se centra más concretamente sobre el IMC (índice de masa corporal), indicador utilizado por la OMS para identificar las categorías de peso que pueden llevar a problemas de salud.

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

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

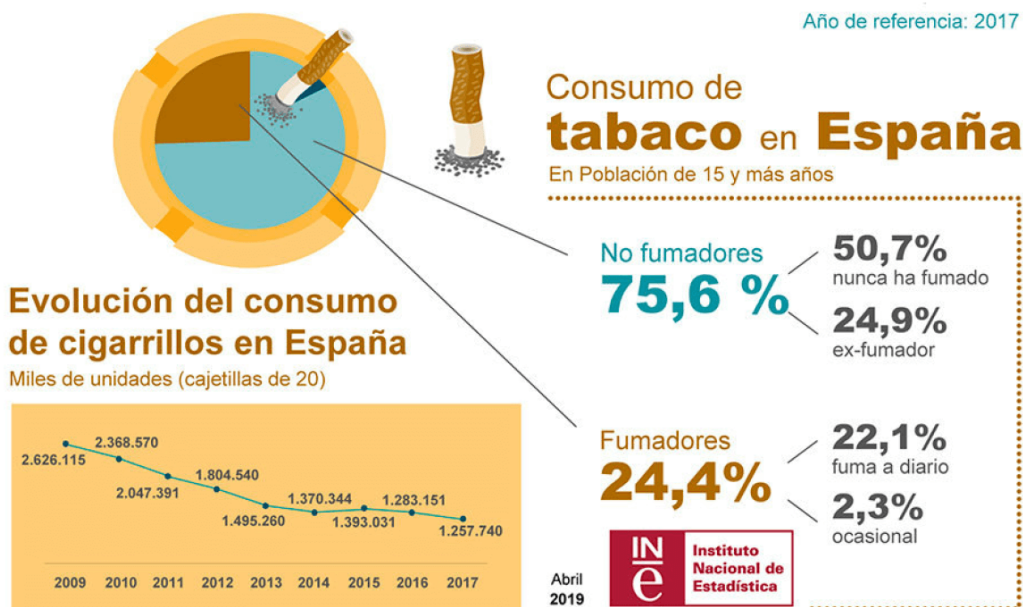
Un estudio realizado sobre una muestra de 900.000 personas adultas ha desvelado que un índice de masa corporal (IMC) superior al rango ideal de entre 22,5 y 25 conduce a un aumento de las tasas de mortalidad.

Por encima de estos 25, cada extra de 5 da lugar a un aumento en la mortalidad global de aproximadamente un 30%.

3. Tabaco

El tabaquismo es la principal causa de mortalidad prematura y evitable en los países desarrollados. Sus principales manifestaciones clínicas son: trastornos cardiovasculares, trastornos respiratorios y aparición de tumores en diversas localizaciones.

Cabe destacar, que el tabaquismo produce en la actualidad la muerte prematura de 53.000 fumadores en España, más de 500.000 en Europa y aproximadamente 3 millones de personas a nivel mundial.



Si has sido fumador, para considerarte no fumador y reducir así la incidencia sobre el riesgo de ECV (enfermedades cardiovasculares) deben pasar como mínimo entre 5 y 10 años para alcanzar de nuevo las mismas condiciones que una persona que no haya fumado nunca y este periodo podría llegar a alcanzar hasta los 25 años en algunos casos.

La OMS estima que al año mueren 4,9 millones de personas como consecuencia del tabaco, y se prevé que, si continúan las tendencias de consumo actuales, en el año 2030 se producirán 10 millones de muertes, que ocurrirá en los individuos que fuman actualmente.

4. Alcohol

El consumo moderado de alcohol ofrece posibles beneficios para la salud, pero no carece de riesgos.

Según la OMS, en 2016 murieron más de 3 millones de personas a consecuencia del consumo nocivo de alcohol, lo que representa 1 de cada 20 fallecimientos. Más de tres cuartas partes de esas muertes correspondieron a hombres.

Por cada 100 gramos de alcohol semanal la probabilidad de accidente cerebrovascular aumenta en 14%, enfermedad coronaria (excepto infarto) 6%, insuficiencia cardíaca 9%, enfermedad hipertensiva fatal 24% y riesgo de aneurisma aórtico fatal 15%.

Otros estudios indican que a partir de 200 gramos semanales aumenta el riesgo de cáncer.

Así todo, los primeros 100 gramos de alcohol semanal ofrecen un 6% menos de riesgo en el desarrollo de un infarto de miocardio.

5. Actividad física / Deporte

La falta de actividad física es un factor de riesgo considerable para las enfermedades no transmisibles, como los accidentes cerebrovasculares, la diabetes y el cáncer.

Son muchos los países en los que la actividad física va en descenso. En el ámbito mundial, el 23% de las personas adultas y el 81% de las personas adolescentes en edad escolar no se mantienen suficientemente activas.

Las personas físicamente activas mejoran el buen funcionamiento del sistema muscular y cardiorrespiratorio, mejoran la salud ósea y funcional. Tienen tasas inferiores de cardiopatías coronarias, hipertensión arterial, accidentes cerebrovasculares, diabetes, cáncer, depresión...

6. Estrés

Se define el estrés como el conjunto de reacciones fisiológicas que prepara el organismo para la acción. En términos globales se trata de un sistema de alerta biológico necesario para la supervivencia.

El problema surge cuando se mantiene la presión y se entra en estado de resistencia. Cuando esta sensación se mantiene en el tiempo, se puede llegar a un estado de agotamiento, con posibles alteraciones funcionales y orgánicas.

El estrés puede causar muchos síntomas, tanto físicos, como psicológicos y emocionales. Muchas veces los afectados no relacionan los signos con el propio estrés, siendo los más frecuentes: problemas de corazón y tensión (largo plazo), dolor de cervicales, caída del pelo, problemas digestivos, alteraciones del sueño (85% del insomnio), problemas en la piel (envejecimiento prematuro), dificultad para fijar recuerdos e irritabilidad, así como el *burn out* (síndrome de «estar quemado» laboralmente).

A continuación, reflejamos algunas pautas para mejorar los hábitos y la esperanza de vida:

- Dormir 7-8 horas regularmente mejora sensiblemente los estados de estrés.
- Una dieta saludable, basando la alimentación en frutas, verduras, legumbres, frutos secos y cereales integrales evitando el alcohol y la cafeína.
- Las personas inactivas deben comenzar la actividad física de forma moderada como parte de su rutina diaria e incrementar gradualmente su duración, frecuencia e intensidad. Es importante hacer ejercicio

regularmente, puesto que rápidamente reduce los valores de la hormona del estrés y mejora el estado de ánimo.

- Es fundamental tener tiempo libre para uno mismo y mantener una red de amigos y familiares.

↑ Volver al sumario



MSO
ManagementSolutions
Making things happen

Management Solutions es una firma internacional de servicios de consultoría. Con más de 2.500 profesionales y presencia en más de 40 países, cuenta con equipos multidisciplinares especializados en distintos ámbitos como finanzas, actuarial, riesgos y transformación trabajando para las principales aseguradoras nacionales e internacionales

www.managementsolutions.com

[in](#) [f](#) [@](#) [t](#) [v](#)



artículo

Elisenda Baldrís

Asociada senior del Área de Regulación Financiera de Cuatrecasas

Las principales novedades de la Ley de transformación digital y sus efectos sobre las insurtech

Antecedentes

El pasado 13 de noviembre de 2020 las Cortes aprobaron la Ley 7/2020, de 13 de noviembre, para la transformación digital del sistema financiero, cuya innovación estrella ha sido la regulación de un espacio controlado de pruebas o, tal y como se le denomina en el sector, un "Sandbox". El Sandbox se dirige a innovaciones financieras de base tecnológica, y ha sido concebido como un instrumento regulador y supervisor que debe permitir conocer los desarrollos y potenciales efectos de la transformación digital en la prestación de servicios financieros, incluido el sector asegurador.

Una de las primeras jurisdicciones que dio cabida al concepto de banco de pruebas en el ámbito financiero fue Reino Unido, país pionero en el desarrollo de incentivos regulatorios para el desarrollo de proyectos Fintech e Insurtech. En 2014, la Financial Conduct Authority lanzó la iniciativa "Project Innovate", con el fin de fomentar la innovación en interés de los consumidores y promover la competencia. Una de las medidas implementadas fue precisamente el "Regulatory Sandbox", con la finalidad de facilitar el acceso al mercado de proyectos FinTech en el ámbito regulado y que los promotores pudieran testear sus iniciativas.

En 2017, la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI) publicó el Libro Blanco de la Regulación Fintech en España, en el que se proponían una serie de medidas para fomentar el desarrollo de los diferentes verticales Fintech e Insurtech. Como medida transversal en beneficio de todos los verticales (incluyendo el Insurtech), se proponía precisamente la creación de un banco de pruebas que facilitara el acceso y ejercicio de nuevos operadores y el desarrollo de nuevas actividades y servicios por parte de los operadores existentes.

Dos años más tarde, en 2019, la AEFI publicó el Libro Blanco de Insurtech, en el que nuevamente se insistió en la necesidad de avanzar en la implementación de un Sandbox regulatorio. En particular, en la referida publicación, se manifiesta que *"Las insurtech serían una de las categorías de empresas tecnológicas que darían un mayor aprovechamiento al sandbox, dada la elevada cantidad de requisitos legales, técnicos y financieros a los que se enfrentan [...], y es por ello que reclaman la entrada en funcionamiento del sandbox lo antes posible"*.

Cambios en el entorno normativo

En el ámbito legislativo, han pasado dos largos años desde que el mes de julio de 2018 el Ministerio de Economía y Empresa publicara el Anteproyecto de Ley de Medidas para la Transformación Digital del Sistema Financiero, hasta la aprobación, el 13 de noviembre de 2020, de la Ley 7/2020, de 13 de noviembre, para la transformación digital del sistema financiero.

Uno de los objetivos de la norma, en relación con la implementación del Sandbox, ha sido crear un espacio seguro, tanto para el conjunto del sistema financiero como para los participantes de las pruebas. A estos efectos la norma prevé un régimen de garantías que contempla, entre otras cautelas, el derecho de desistimiento, la responsabilidad del promotor o la posibilidad de interrupción de las pruebas en casos de mala práctica o incumplimientos de la legislación o del protocolo.

Requisitos de acceso aplicables a los promotores

El acceso al espacio controlado de pruebas está abierto tanto a personas físicas como jurídicas, reguladas o no, y teniendo cabida empresas tecnológicas, entidades financieras, asociaciones y centros de investigación.

Requisitos de acceso aplicables a los proyectos

Como requisito adicional, los proyectos deben estar en un punto suficientemente avanzado para poder probarse y aportar además innovación de base tecnológica aplicable al sistema financiero. Esto significa que, mediante el uso de la tecnología, se pueda dar lugar a nuevas aplicaciones, procesos, productos o modelos de negocio con incidencia sobre los mercados financieros, la prestación de servicios financieros y complementarios o el desempeño de las funciones públicas en el ámbito financiero.

La norma también exige que los proyectos aporten una potencial utilidad o valor añadido sobre los usos ya existentes, como, por ejemplo, facilitar el cumplimiento normativo, aumentar la eficiencia o presentar un beneficio para los usuarios en términos de reducción de costes, mejora de la calidad o condiciones de acceso y disponibilidad, o aumento de la protección a la clientela.



Presentación y admisión de solicitudes

El pasado día 23 de febrero de 2021 finalizó el plazo para que los promotores presentaran a la Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional las solicitudes en la primera convocatoria del banco de pruebas. En esta primera convocatoria, el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital ha recibido un total de 67 proyectos. El listado definitivo de proyectos seleccionados se publicará a finales de abril.

De forma semestral, la Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional publicará, para cada convocatoria, la fecha límite para la admisión de solicitudes en su sede electrónica.

El listado de proyectos que hayan recibido una evaluación previa favorable de la autoridad supervisora competente (según la materia del proyecto) será publicado en la sede electrónica de la Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional. Por su parte, los proyectos con una evaluación desfavorable serán desestimados mediante resolución motivada.

Protocolo de pruebas

Uno de los pilares del Sandbox es la firma de un protocolo de pruebas entre la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, el Banco de España o la CNMV, según corresponda. En este acuerdo, el promotor y la autoridad competente deben fijar las condiciones del proyecto piloto, además de otras cuestiones como el volumen de usuarios y operaciones, el importe de las operaciones y tiempo de realización de las pruebas, las fases del proyecto y objetivos a alcanzar en cada fase y el sistema de garantías e indemnizaciones.

Cada promotor admitido al Sandbox podrá empezar las pruebas una vez esté aprobado su protocolo, se haya recabado el consentimiento de los participantes en las pruebas y esté activado el sistema de garantías e indemnizaciones.

Durante el período de pruebas, la autoridad competente hará seguimiento del proyecto y mantendrá un diálogo continuo con el promotor.

Las pruebas podrán interrumpirse en cualquier momento tanto a iniciativa del propio promotor como en caso de que el regulador aprecie incumplimientos del régimen jurídico aplicable, deficiencias manifiestas o reiteradas o riesgos para la estabilidad financiera.

Examen de resultados y pasarela de acceso a la actividad

Una vez concluidas las pruebas, el promotor deberá solicitar autorización para dar comienzo a la actividad o, en su caso, ampliarla, ya que el acceso al espacio controlado de pruebas no supone el otorgamiento de una autorización administrativa.

No obstante, existe un acceso rápido al nuevo estatus regulatorio en caso de que las autoridades competentes entiendan que la información y conocimientos adquiridos durante la realización de las pruebas permiten un análisis simplificado de los requisitos de acceso.

Régimen de responsabilidad y garantías

El promotor será el responsable en exclusiva por los daños sufridos por los participantes como consecuencia de su participación en las pruebas cuando se produzcan por su propio incumplimiento del protocolo, se deriven de riesgos no informados por él o cuando medie culpa o negligencia por su parte. El promotor también será responsable de los daños derivados de fallos técnicos o humanos durante el transcurso de las pruebas.

No se consideran daños las pérdidas derivadas de la fluctuación de los mercados según prevea el correspondiente protocolo.

En este sentido, en el momento de comienzo de las pruebas, los promotores deben disponer de garantías financieras para cubrir la responsabilidad por los daños y perjuicios en los que pudieran incurrir.

Nuevas vías de comunicación con las autoridades

Adicionalmente al Sandbox, la Ley prevé que las autoridades supervisoras establecerán cauces específicos de comunicación directa para atender consultas relativas a nuevas aplicaciones, procesos, productos, modelos de negocio y otras cuestiones relacionadas con la innovación tecnológica.

Además, cualquier interesado podrá formular al regulador consultas escritas respecto al régimen, la clasificación o la aplicación de la normativa financiera sectorial relacionada con un caso de aplicación de la tecnología a la prestación de servicios financieros.

Impacto sobre las Insurtech

Según David Navarro, experto en Insurtech y vocal del vertical Insurtech de la AEFI, el Sandbox recientemente estrenado puede suponer una oportunidad para algunos proyectos innovadores que hasta ahora habían encontrado barreras en el marco normativo actual.

Entre los proyectos Insurtech que pueden beneficiarse de un entorno regulatorio más abierto a la innovación está el aseguramiento *peer-to-peer*, basado en la economía colaborativa, ideado para unir individuos con intereses comunes y perfil similar para la compra de un seguro entre todos. Algunas de estas plataformas podrían llegar a plantearse si aún existiera la figura de la mutua a prima variable (que no es el caso), por lo que el sector espera que el Sandbox pueda ayudar a encontrar una nueva solución.

Asimismo, también se espera que se beneficien del Sandbox los proyectos basados en *blockchain*.

Por último, el sector también cree que también podrán aprovechar esta oportunidad otros proyectos como los omniseguros o seguros ubicuos (descritos en El Libro Blanco de Insurtech de la AEFI), esto es, aquel servicio que, basándose en la información codificada sobre un individuo en todos los aspectos de su vida, ofrece un único producto asegurador capaz de cubrir todas las necesidades del individuo sin acudir a distintos productos o proveedores.

Conclusión

La regulación del Sandbox puede abrir camino a nuevos modelos de negocio, aplicaciones, procesos o productos. Si bien el acceso al banco de pruebas no supone la concesión de una autorización, sí que se espera que permita detectar rigideces y mejorar la adaptación tanto de los proyectos como de la regulación.

Asimismo, la creación de un canal de comunicación y un cauce para realizar consultas escritas relacionadas con la innovación tecnológica facilitará la comunicación con las autoridades supervisoras y las acercará a la innovación.



CUATRECASAS

*Firma ibérica del año,
The Lawyer, 2020*

THE LAWYER

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

**INNOVATIVE
LAWYERS2019**
WINNER

www.cuatrecasas.com





artículo

Enrique Ruiz Martín

Director General, RGA re International Ibérica, Sucursal en España

La utilización de modelos matemáticos en estudios epidemiológicos

Durante la mayor parte de los siglos XVIII y XIX las enfermedades infecciosas fueron las principales causas de muerte. La aparición de los antibióticos (1928) y el lanzamiento de la producción de vacunas a gran escala (década de los 40) fueron clave en la lucha contra las infecciones mortales que habían asolado a la especie humana. A partir de ese momento, las enfermedades no transmisibles, como las enfermedades cardíacas, los accidentes cerebrovasculares y el cáncer, superaron a las enfermedades infecciosas como principales causas de muerte.

Sin embargo, lejos de estar totalmente controladas, en algunos casos las enfermedades infecciosas volvían a aparecer años después, aunque con menor gravedad, a medida que la población desarrollaba cierta inmunidad. Y también siguen apareciendo nuevos virus con los que enfrentarse, como estamos sufriendo en estos momentos con la epidemia de la COVID-19.

Para entender mejor cómo evoluciona una pandemia y tomar las mejores decisiones para lograr la inmunidad de la población, los epidemiólogos utilizan modelos matemáticos propios de esta rama de la ciencia.

La epidemiología matemática

El objetivo de los epidemiólogos es, en primer lugar, comprender las causas de una enfermedad, luego predecir su evolución y, por último, desarrollar formas de controlarla. El primer paso, por tanto, es obtener datos, y a continuación analizar los datos observados.

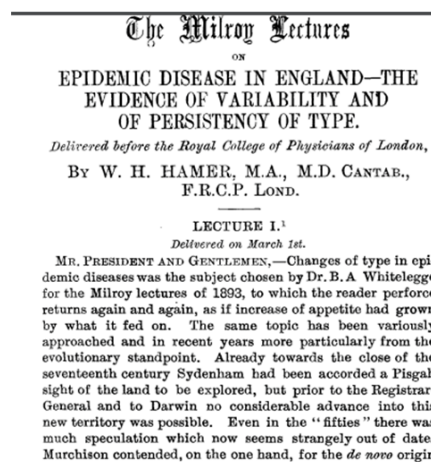
La epidemiología matemática se centra en proponer medidas preventivas para detener la propagación de enfermedades infecciosas. Los modelos matemáticos que desarrolla permiten, entre otras cosas, pronosticar la progresión de una enfermedad, aportar información sobre la asignación más eficiente de recursos, y prever el impacto de las decisiones que se tomen en materia de salud pública.

Los inicios de los modelos matemáticos aplicados a la epidemiología

Lo que se suele describir como el primer modelo en la epidemiología matemática es el trabajo de Daniel Bernoulli sobre la inoculación contra la viruela. Estamos en el siglo XVIII, la viruela era endémica, y la vacunación se introdujo como una forma de producir inmunidad de por vida. Pero había un cierto riesgo de

infección y de muerte producido por la vacunación. Así que hubo un acalorado debate y Bernoulli se vio obligado a estudiar en detalle hasta qué punto la vacunación era realmente beneficiosa, teniendo en cuenta sus efectos secundarios. El enfoque que siguió en su estudio fue cuantificar cuál sería el aumento de la esperanza de vida si se pudiera eliminar la viruela. Este estudio, publicado en 1766, aunque tuvo una buena acogida, ha tenido mayor reconocimiento en la literatura actuarial que en la epidemiológica.

Para describir un modelo matemático de la propagación de una enfermedad transmisible, es necesario hacer algunas hipótesis previas. Ya en 1906, W.H. Hamer propuso una hipótesis que no sólo no se ha abandonado, sino que se ha ratificado con el tiempo: que la propagación de la infección debía depender del número de personas susceptibles de enfermar y del número de personas infectadas.



Portada del estudio de Hamer, publicado en 1906

Un ejemplo particularmente ilustrativo a este respecto es el trabajo del Dr. Ross, Premio Nobel de Medicina en 1902, sobre el paludismo. La creencia generalizada era que, mientras los mosquitos estuvieran presentes en una población, el paludismo no podría ser eliminado. Sin embargo, Ross desarrolló un modelo matemático que mostraba que sería suficiente que la población de mosquitos se rebajara por debajo de un nivel crítico. Esta fue la primera introducción del concepto del número básico de reproducción, que ha sido una idea central en la epidemiología matemática desde entonces.

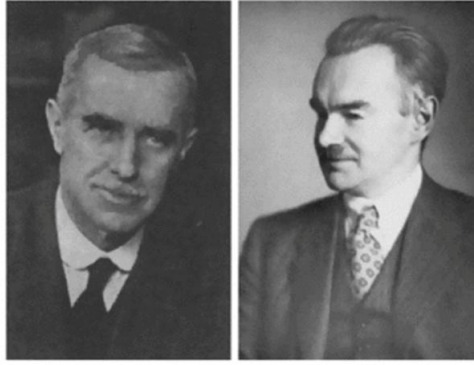
El modelo SIR

Unos años más tarde, en 1927, se publica un estudio que se considera el más influyente de la epidemiología matemática, elaborado por William Kermack y Anderson McKendrick. En su estudio, dividieron a la población en tres categorías básicas:

- los que aún no habían contraído la enfermedad,
- los que ya la habían contraído y podrían transmitirla,
- y aquéllos que, habiendo sido infectados, ya no contribuían a la propagación de la enfermedad.

Esto se conoce como el modelo SIR (por las siglas en inglés de *susceptibles*, *infectives* y *removed*). En este estudio, los científicos demostraron la validez de su modelo matemático al replicar con precisión cómo se propagó la plaga bubónica en Mumbai a finales del siglo XIX.

Posteriormente ha habido variaciones del modelo SIR y todas han resultado muy acertadas a la hora de describir la evolución de una serie de enfermedades infecciosas. Aún más: adicionalmente a su capacidad descriptiva, el valor de este modelo matemático reside en su capacidad de predicción.



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

En su estudio, los científicos escoceses mencionados demuestran que en los últimos brotes de la enfermedad siempre quedan individuos susceptibles de infectarse. En otras palabras: la enfermedad no desaparece porque ya no quede nadie a quien infectar. Lo que ocurre es que las personas que están en disposición de contagiar a los demás tienen cada vez menos oportunidades de transmitir la enfermedad. Por tanto, los brotes desaparecen por falta de personas infecciosas, no por falta de personas susceptibles de contraerla.

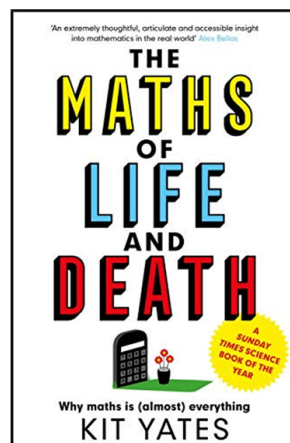
Kermack y McKendrick también idearon la fórmula que utilizaba la tasa básica de reproducción para predecir cuántas personas susceptibles de contraer la enfermedad saldrían indemnes al final de un brote. Esta tasa está condicionada por tres componentes:

- El tamaño de la población
- La velocidad a la que se infectan las personas
- La tasa de recuperación de la enfermedad, o muerte a causa de ella

Reduciendo la tasa efectiva de reproducción a menos de 1 se puede romper la cadena de transmisión. Por tanto, en qué medida se pueda controlar estos tres componentes será fundamental para acabar con una enfermedad contagiosa.

Para entender cómo afectan estas variables, la epidemiología matemática nos permite realizar experimentos de laboratorio que no pueden desarrollarse en el mundo real. Por ejemplo, durante una epidemia no resultaría ético privar a la población de ayuda médica sólo para poder desarrollar un estudio. También estaremos de acuerdo en que, para hacer pruebas, no se puede aislar a una población por periodos muy largos de tiempo. Sin embargo, todo esto se puede hacer con modelos matemáticos, donde tales limitaciones no existen.

Como nos explica Kit Yates en su libro "The Maths of Life and Death", los modelos a veces pueden arrojar resultados contrarios a la intuición.



Quizás nuestro sentido común nos diga que en enfermedades infecciosas el aislamiento es siempre una buena estrategia, pero no es así. Es el caso de los niños y la varicela, puesto que, al ser una enfermedad relativamente leve, no se recomienda su aislamiento.

Los modelos de la epidemiología justifican matemáticamente esta decisión.

La inmunidad comunitaria

Entonces, ¿cómo podemos desarrollar inmunidad a un virus? Una persona puede hacerse inmune bien por vacunación, o bien por infección natural. Como población, también podemos desarrollar resistencia al virus cuando logremos la llamada "inmunidad de rebaño" o "inmunidad comunitaria". Este concepto, que escuchamos cada vez con mayor frecuencia, se refiere al estado alcanzado cuando una proporción suficientemente grande de una población se ha hecho inmune a un patógeno, y por tanto la transmisión de éste o bien se para o bien se frena. Los individuos inmunes actúan en este caso como barreras en la cadena de infección. El concepto es simple: si un número suficiente de estos individuos "barrera" se encuentra entre los contactos de una persona infectada, desaparece progresivamente la transmisibilidad de la infección.

El efecto comunitario no requiere que todo el mundo sea inmune a la enfermedad para proteger a la población. La pregunta entonces es: ¿qué porcentaje de la población tendría que estar inmunizada para dar por controlada la enfermedad? Parece que hay un consenso en los modelos epidemiológicos, según el cual aproximadamente dos tercios de la población tendría que ser inmune, ya sea sobreviviendo a una infección natural o siendo vacunada con éxito.

La complejidad en la construcción de los modelos

En la modelización matemática de la transmisión de enfermedades, como en la mayoría de las demás áreas de la modelización matemática, siempre existe un contrapunto entre los modelos simples, que omiten la mayoría de los detalles y están diseñados sólo para destacar el comportamiento cualitativo general, y los modelos detallados, generalmente diseñados para situaciones muy concretas, y que incluyen predicciones cuantitativas a corto plazo. Los modelos detallados son difíciles, sino imposibles, de resolver analíticamente.

El desarrollo de un método matemático para el estudio de modelos de enfermedades transmisibles debe tener en cuenta la divergencia entre los objetivos de los matemáticos, que normalmente buscan una comprensión más general de la evolución de la enfermedad, y los objetivos de los profesionales de la salud pública, quienes tratan de encontrar procedimientos prácticos para el tratamiento de las enfermedades.

Por ejemplo, modelos muy sencillos de epidemias predicen que una epidemia desaparecerá después de pasado un tiempo, quedando una parte de la población sin haber sido afectada por la enfermedad. Sin embargo, este principio cualitativo no es de por sí muy útil para sugerir qué medidas de control serían más eficaces en una situación determinada.

Por tanto, los modelos matemáticos que se utilicen para formular recomendaciones de política para la gestión sanitaria necesitan resultados cuantitativos, y requieren un gran nivel de detalle para describir la situación con precisión.

Referencias

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

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

↑ Volver al sumario

NO TODA LA INNOVACIÓN ES IGUAL

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

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

RGA re International
Ibérica

www.rgare.com





artículo

Aitor Cruz

Director de Oferta a Clientes de DAS



Luis Cuervo

Director de Negocio Corporativo de DAS

El valor aportado por la Inteligencia Artificial en el sector asegurador y los retos derivados de su aplicación

En los próximos años el sector asegurador se transformará completamente debido al auge de las nuevas tecnologías, siendo la Inteligencia Artificial (IA) uno de los principales generadores del cambio que afectará a nuestras compañías en todas sus áreas, desde la suscripción hasta la prestación del servicio, acelerando la aparición de nuevos modelos de negocio. La IA combinada con el *Machine Learning* tiene la capacidad de aprender y mejorar a partir de la experiencia sin programación adicional. Está claro que la IA va a tener un impacto en el sector pudiendo predecir el futuro con el análisis de datos.

En este artículo daremos luz sobre algunos de los principales beneficios del uso de esta tecnología, así como ciertos debates que surgen en su explotación y qué deben llevar a las corporaciones a un nivel adicional de responsabilidad.

¿Cómo la IA aporta valor a las empresas aseguradoras?

La IA va a impactar de forma generalizada a lo largo de toda la cadena de valor en nuestro sector. La capacidad de aprendizaje y la analítica avanzada aportan agilidad en la gestión del riesgo y eficiencia en las operaciones, generando a su vez nuevas oportunidades de negocio, lo que repercute en un incremento de la rentabilidad y la solvencia.

La mejor manera de entender el valor de la IA es observar algunas de sus principales contribuciones en nuestras compañías:

- **Suscripción y tarificación:** con la IA se desdibujan los límites existentes para usar de manera eficaz y eficiente todos los datos históricos y los generados en tiempo real para enriquecer de forma exponencial el proceso de suscripción. No sólo se tienen en cuenta mayores cantidades de información, sino que podemos detectar patrones y relaciones que sólo son detectables con grandes masas de datos.

Con esta potencia, podemos crear nuevos modelos de suscripción de forma industrializada a coste muchísimo menor que de forma tradicional y hasta quince veces más rápido que en la actualidad. Esto impacta en la robustez de los modelos, pero también en la granularidad de estos, lo que nos ayuda a mejorar las reglas de suscripción y facilita la capacidad de crear productos más adecuados a los clientes y sus necesidades.

Los modelos ultrapersonalizados (bien por cobertura, segmento, industria, geografía o cliente individual) son ya una realidad. Y han facilitado la aparición de nuevas tarificaciones dinámicas, ampliando o ajustando el concepto de riesgo asegurable (un ejemplo de esto son las interrupciones en los microseguros o la revolución en un pago por uso personalizado).

Si podemos hacer scorings de riesgo y cálculos del mejor producto y precio de forma personalizada, significa que podemos también anticipar la aceptación o rechazo en fases tempranas, y, como veremos posteriormente, hacer una mejor prevención del fraude.

- **Distribución y Marketing:** los modelos predictivos obtenidos gracias a la IA nos permiten identificar y explotar las mejores oportunidades para la captación y retención de clientes. ¿Podemos agrupar los clientes más rentables en base a patrones que hagan más eficiente nuestra estrategia de captación? Las plataformas digitales más avanzadas ya usan la IA para la creación de “audiencias” basadas en los potenciales que finalmente se convirtieron en clientes, y distribuyen automáticamente la inversión de la publicidad coincidiendo con los parámetros que llaman a la acción a esos “mejores clientes”. Es decir, la IA está ayudando a identificar segmentos de clientes con una mayor propensión a la compra y estimar el mejor el *mix* de canales en los que debemos asignar recursos para llegar a ellos.

De igual manera, los *scorings* que se aplican a los potenciales clientes son mejorados gracias a la IA. Esto permite optimizar las operaciones en la parte crítica del *funnel* de ventas, haciendo más eficiente la actividad comercial de los *call centers*, que son capaces de priorizar los potenciales clientes con mayor valor potencial de conversión. Esto es fundamental cuando la probabilidad de conversión de una oportunidad decrece un 400% si no es atendido antes de cinco minutos desde su solicitud.

La mejora en la predicción de caídas y en la propensión a la renovación del producto, resultan en una estimación más realista del Customer Lifetime Value de nuestros potenciales clientes, y en poder realizar una mejor dedicación de los recursos para la retención y el upselling.

- **Gestión de siniestros:** la IA facilita la combinación eficiente de los datos internos ya disponibles de cada uno de nuestros clientes con nueva información obtenida tanto a través de agregadores de datos masivos de mercado como mediante nuevas tecnologías (Internet de las cosas -IoT- o drones por ejemplo).

Hoy en día aún persisten procesos de detección del fraude basados en reglas básicas univariadas o en la experiencia personal de profesionales (combinado con la manipulación manual de la documentación), generando posibles cuellos de botella y grandes bolsas de coste en uno de los pilares más críticos de la actividad aseguradora.

Una forma extendida del uso de la IA es la llamada “detección profunda de anomalías”, que trabaja analizando siniestros “normales” realizados por clientes y dando forma a modelos de cómo deben ser los siniestros “auténticos”, alertando en caso de que alguna anomalía sea detectada.

Abaratar la identificación del fraude y la valoración automatizada de siniestros reduce el coste asociado al fraude, impactando directamente en el resultado neto del negocio.

Esto no significa que la IA automatizará toda la gestión de siniestros ya que los tramitadores continuarán siendo un pilar fundamental, tanto liderando la generación de nuevos modelos para la gestión de la siniestralidad como gestionando aquellos casos complicados o inusuales, o generando confianza con el trato personal en aquellos clientes con dudas, quejas o reclamaciones.

- **Atención al cliente:** la aplicación de la IA está permitiendo acelerar la eficiencia operacional consiguiendo a su vez incrementar la calidad y satisfacción percibidas en las interacciones con los clientes.
Con la aceleración de la digitalización en otros sectores, los consumidores han cambiado drásticamente las expectativas sobre cómo deben ser atendidos, y nuestro sector ha sufrido para dar el salto necesario para cubrir dichas expectativas.

Tradicionalmente, las compañías de seguros lidian con un personal limitado en sus equipos, procedimientos complejos, cuestionarios largos, información poco integrada y mucha presión en la atención al cliente. La IA ya ha ayudado a desarrollar asistentes digitales y de voz que ayudan al personal de atención con la gestión de peticiones, asistiendo en algunos casos a reducir un 75% la duración de las llamadas.

- **Eficiencia operacional en los procesos de soporte:** de manera transversal a lo que sucede en otros sectores, la IA aplicada a través de robots proporciona mejoras relevantes en la precisión y en el tiempo de ejecución de las operaciones, incrementando la productividad y liberando a los trabajadores de tareas monótonas y de menor valor añadido. Según el estudio *Tech Radar*, elaborado por *Munich Re*, más del 25% de las tareas en el sector asegurador son adecuadas de ejecutarse a través de robots y el 85% de las grandes compañías a nivel internacional dispondrán de procesos robotizados en el 2022. El impacto de la robotización en nuestro sector abarca un amplio abanico de posibilidades, desde la gestión de la documentación de las pólizas hasta la automatización de los procesos financieros básicos como la lectura, contabilización y pago de facturas.



¿Cuáles son los retos del uso de la IA?

Como sucede con todas las palancas de cambios disruptivas, el uso de la IA en nuestras organizaciones aflora una serie de retos e incertidumbres que debemos saber gestionar para conseguir el éxito en su implantación.

Algunos de los principales son:

- **Resultados no óptimos debido a una confianza excesiva en la automatización en las decisiones.** Para reducir este riesgo es necesario disponer de visión de negocio y de revisiones constantes hasta lograr la consolidación de los modelos. Por ejemplo, cabe destacar la importancia que toma la figura del subscriptor capaz de interpretar las propuestas realizadas por la IA y de evaluar unos resultados previstos que van más allá del número, con una clara visión de negocio y del contexto.
- **Disponibilidad de datos.** En algunos casos de uso puede llegar a ser realmente difícil conseguir los mejores datos internos y externos para alimentar los modelos con información actualizada, relevante y fiable (especialmente cuando hemos de adquirir información externa a terceros)
- **Fiabilidad de los datos.** La IA se basa principalmente en datos históricos, que pueden resultar menos válidos para predecir acontecimientos extraordinarios cada vez más frecuentes (como ha sido el caso de la pandemia por el COVID-19)
- **Personas y conocimiento:** En un mundo donde las grandes tecnológicas se disputan al personal experto en estas tecnologías, ¿cómo atraer talento y conseguir desarrollar y mantener el *know-how* derivado de la IA en nuestras empresas? A corto plazo, puede ser muy útil apalancarse en proveedores externos, pero el uso de herramientas o proveedores SAAS puede crear “cajas negras” que no permitan a la compañía alcanzar el conocimiento clave para valorar y seleccionar riesgos. Es fundamental desarrollar la figura del actuario y su especialización en la IA aplicada al sector asegurador
- **Ética en las decisiones.** Una incorrecta selección de cuáles han de ser las variables que han de configurar nuestros modelos predictivos así como el origen de los datos que los alimentan pueden generar sesgos discriminatorios en las decisiones automatizadas. Por otro lado, la microsegmentación y una extrema identificación individualizada del riesgo puede ir en contra de la mutualización del riesgo, una de las bases del seguro. Tal y como nos recuerda UNESPA en su artículo “*Los principios éticos de la Inteligencia Artificial en el Seguro*”, la Comisión Europea solicita que la IA “se asiente en los valores y derechos fundamentales, como son la dignidad y la protección de la privacidad”.

La experiencia en IA sobre el terreno

En DAS llevamos dos años trabajando en el uso de la IA para la mejora de la suscripción y tarificación en nuestro Seguro de Impago de Alquiler. Desde el 2015 apostamos por la digitalización en los procesos de negocio mediante el desarrollo de nuestra plataforma para mediadores e inmobiliarias *valoratuinquilino.com*, una herramienta que permite realizar de manera ágil y con un elevado grado de automatización la cotización y emisión de estas pólizas.

En el 2020 evolucionamos nuestra propuesta de valor implementando la IA para enriquecer la valoración del riesgo de los inquilinos desarrollando un modelo propio con más de 100 variables. Esta IA ha conseguido dotar a nuestro producto de una ventaja que aún no existía en nuestro mercado y está aportando a nuestros colaboradores nuevas herramientas de asesoramiento para sus clientes.

Además de una mejor selección del riesgo, nuestros clientes y colaboradores reciben ahora una información adicional sobre el grado de calidad de los potenciales inquilinos a través de un “termómetro de riesgo” que indica de manera muy visible dentro de una escala quién es el mejor valorado y, por lo tanto, presenta menos riesgo de impago.

En base a nuestra experiencia con la IA es evidente que, sólo en la creación de nuevos modelos de suscripción, hemos acelerado las capacidades de nuestro equipo actuarial ahorrando una ingente cantidad de horas. Dicho de otro modo, con una evolución tradicional de nuestro esfuerzo hubiera sido muy costoso haber llegado al nivel de precisión de evaluación de riesgo que tenemos en la actualidad, ni hubiéramos sido capaces de extraer

todo el potencial que tienen los datos de evaluaciones realizadas en más de 10 años de actividad en este tipo de seguros.

A partir de febrero de este año, nuestra IA se verá enriquecida por nuevos datos de solvencia que ayudarán a mejorar enormemente nuestros modelos: la información derivada de los movimientos bancarios de los potenciales inquilinos, obtenidos cumpliendo toda la normativa de protección de datos a través de tecnología *open-banking* promovida por la normativa PSD2.

Para concluir, podemos decir que son muchas las compañías aseguradoras interesadas en mejorar la experiencia de sus clientes y adaptar la tecnología de la que disponen para mejorar sus modelos de negocio. El uso de la Inteligencia Artificial es una herramienta clave. No hablamos de un futuro, sino del presente que algunos ya estamos viviendo.

[↑ Volver al sumario](#)



DAS Protección Legal Seniors

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

[Más información](#)





entrevista

Antonio López

CEO de Mutual Médica

Tras una primera época como responsable financiero de Mutual Médica, volvió a la entidad como Director General en 2017. ¿Cuáles fueron los principales retos a los que se enfrentó en esta nueva etapa y cuáles son las líneas estratégicas para el futuro?

Asumir la dirección general de Mutual Médica ha sido uno de los principales desafíos de mi carrera profesional. El relevo se producía en un momento de buena marcha de la entidad a nivel económico, por lo que el primer reto ha sido el de mantener el crecimiento sostenido de los últimos años, conseguido gracias al buen trabajo de mi antecesor, Enric Tornos

Siguiendo con la misión de la entidad, “asegurar a los médicos para que puedan ejercer su profesión con tranquilidad”, otro de los retos ha sido el de ofrecer al médico una amplia gama de seguros, coberturas y servicios, para cubrir y responder a sus necesidades en cualquier momento de su **ciclo vital**, incluida su trayectoria profesional.

En un horizonte a tres años vista (2020-2023), la mutualidad estará centrada en un proyecto de transformación que va más allá de la transformación digital, aunque también engloba la digitalización de todas las áreas de la entidad. Pero el reto es mucho más ambicioso: se trata de liderar el Plan de Transformación de Mutual Médica, donde el mutualista es la prioridad y se coloca en el centro de la toma de decisiones, como propietario que es de la mutualidad. Este plan de transformación implica la creación de nuevos canales de comunicación con el médico, el rediseño de los procesos clave con el objetivo de ser más ágiles y eficientes con nuestros clientes y una gestión responsable y transparente basada en nuestra razón de ser: médicos que ayudan a médicos.



Mutual Médica es una entidad con origen catalano-balear que comenzó su andadura en 1920, para dar protección a los médicos tras la pandemia de la gripe española. Cien años después, nos encontramos en medio de otra pandemia y, los médicos, de nuevo, son uno de los colectivos más afectados. ¿Qué medidas se han tomado desde su entidad para apoyarlos? Y ¿Cuáles han sido los principales impactos de esta situación excepcional en su organización?

Mutual Médica nace hace 100 años a iniciativa de un grupo de médicos que deciden agruparse para ayudarse mutuamente ante infortunios como la enfermedad y la muerte, y ese propósito sigue vigente en la actualidad. En Mutual Médica somos médicos cuidando de médicos, que es lo que hoy en día se conoce como economía colaborativa. Esto significa que durante estos 100 años hemos sido la mutualidad de los médicos y hemos estado a su lado en los momentos que más lo ha necesitado.

En la situación excepcional que estamos viviendo a causa de la COVID-19, en la que el colectivo médico está sometido a una presión y a un riesgo nunca visto, Mutual Médica ha redoblado su compromiso con el colectivo y se ha volcado en cubrir las necesidades de los médicos y sus familias.

Con unos días de antelación a la declaración del estado de alarma en marzo de 2020, Mutual Médica ya había actuado con rapidez y tomado una primera decisión que pretendía salvaguardar la salud de nuestros mutualistas y de los trabajadores de la entidad: cerrar las oficinas y dar servicio *online* y telefónico al médico. A día de hoy, un alto porcentaje de la plantilla sigue teletrabajando y ofreciendo servicio al médico, sin riesgo para nadie.

Por su parte, el Consejo de Administración de la entidad tomó toda una serie de medidas de apoyo para los médicos mutualistas:

- Se incluyó la prestación de baja laboral en caso de pandemia y por cuarentena dentro del Seguro de Incapacidad Laboral, del Seguro de Guardias Médicas, del Seguro para Médicos de Ejercicio Libre (MEL) y del Seguro Mutualista Joven.
- Se creó un fondo de 2M€ destinado totalmente a ayudas económicas para los médicos que hubieran visto disminuida su actividad de manera drástica por la situación de pandemia.
- 1 de cada 10 médicos hizo uso de la posibilidad que le brindó la mutualidad de diferir los recibos del Seguro MEL, alternativo al RETA, durante los peores momentos de la crisis sanitaria.
- Alargamos el período de cobertura gratuita a los médicos más jóvenes, para que pudieran beneficiarse de la prestación de baja en caso de COVID o situación de cuarentena.

Como resultado de todas estas iniciativas, 2020 ha sido el año en el que hemos ofrecido mayor servicio a nuestros mutualistas, un servicio que ha demostrado ser de gran utilidad en unos momentos tan difíciles para el colectivo médico. Dicho de una forma más gráfica, ha sido el año en el que más nos han utilizado los médicos. (Podemos, pues, afirmar que este es el año en el que los médicos más han utilizado las prestaciones de su mutualidad).

Los 67.000 mutualistas de su entidad son médicos y representan algo más del 40% de todo el colectivo nacional. Este elevado volumen demuestra su evidente vocación hacia ellos. ¿Cuáles son los principales seguros y servicios que les ofrecen?

Mutual Médica cubre las necesidades del médico a lo largo de toda su vida, incluso más allá de su trayectoria profesional y protege también a su familia. Por ello, contamos con una amplia oferta de seguros adaptados a distintos momentos de su ciclo vital. Destacan especialmente los siguientes:

- Seguro Mutualista Joven, dirigido a médicos jóvenes, desde que acaban la carrera e inician la formación MIR, para acompañarlos durante su etapa de residentes e incluso unos años más, hasta que se consolidan a nivel laboral. Este seguro es gratuito durante el primer año de contratación y, posteriormente, las cuotas son muy económicas y están adaptadas al bolsillo de los que se inician en la profesión.
- Adicionalmente, sabemos que los médicos que inician su carrera profesional, a menudo se encuentran con necesidades de financiación para sus primeros gastos domésticos, de transporte o de formación complementaria. Para ello, Mutual Médica ha previsto un acuerdo con Banco Caminos, entidad financiera con una filosofía hacia el cliente muy similar a la nuestra, a través de la cual estamos ofreciendo préstamos para este colectivo con condiciones muy beneficiosas.
- Seguro para Médicos de Ejercicio Libre (MEL), alternativo a autónomos para todos los médicos españoles que ofrece ventajas y beneficios en relación con el RETA. Está formado por una serie de coberturas que acompañan y protegen al médico que inicia una actividad profesional por cuenta propia.

Ofrecemos coberturas para que el médico no tenga una pérdida de ingresos en los casos de baja laboral como son el Seguro de Incapacidad Laboral y el Seguro de Guardias Médicas.

En términos de ahorro a largo plazo, Mutual Médica es especialista en prever la jubilación del médico y en seguros de vida-ahorro, especialmente en el ahorro con tipo de interés garantizado para que nuestros mutualistas conozcan desde el inicio el capital asegurado en el momento de su jubilación y que, además, dicho capital esté salvaguardado de las turbulencias de los mercados financieros

Otros seguros:

- Seguros de vida.
- Seguros de dependencia.

Ante el envejecimiento progresivo de la población, ¿cómo ve el desarrollo de productos específicos como los seguros de dependencia?

Mutual Médica fue de las primeras entidades aseguradoras en lanzar un Seguro de Dependencia, ahora hace más de una década, cuando ya vimos esta necesidad. Este seguro ha ido evolucionando con el tiempo, adaptándose a las nuevas demandas y también a las nuevas posibilidades que nos ofrece el mercado y el avance de la tecnología.

De hecho, en 2020 hemos dado un paso muy importante en colaboración con PensiumTeGuia, incluyendo en el Seguro de Dependencia, sin ningún coste adicional, un servicio *online* de asesoramiento personalizado a la dependencia, gestionado por profesionales en la materia. Con solo una llamada, se asigna un/a trabajador/a social al médico mutualista y resuelve todas sus dudas, ya sea para él mismo o para cualquier familiar de hasta tercer grado.

Este acuerdo tiene su origen en 2018, cuando firmamos un convenio de colaboración con Pensium, según el cual invertimos en esta sociedad, que otorga financiación a personas dependientes que tienen dificultades económicas para acceder a residencias de la tercera edad, a pesar de tener un inmueble en propiedad.

El proyecto de Pensium está totalmente alineado con nuestra política de inversiones socialmente responsables: exclusión de inversiones con impacto social negativo e inclusión de inversiones con un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente. Pensium dispone de certificación nacional e internacional como entidad de impacto social – Benefit Corporation BCorp™

Dado que sus clientes son médicos, mantienen un contacto muy estrecho con sus colegios profesionales. ¿Cuáles son las principales actividades que llevan a cabo con ellos?

Somos la mutualidad de los médicos, por lo que mantenemos vínculos estrechos con los colegios de médicos. Hemos firmado acuerdos de colaboración con los 52 colegios de médicos provinciales que hay en España, ya que nos une la voluntad de dar un servicio integral y completo al colectivo médico.

Los colegios de médicos realizan una labor imprescindible de acompañamiento y defensa de la profesión médica. Mutual Médica está al lado del médico para protegerlo y para que pueda ejercer su profesión con tranquilidad. Con los colegios de médicos colaboramos con el fin de poder llegar a todos los médicos, de que conozcan la existencia de su mutualidad y de que tengan toda la información sobre los seguros y servicios de los que pueden beneficiarse al formar parte de una entidad de médicos que cuida de médicos, ya que funciona siguiendo los principios de la economía colaborativa.

Al ser una mutualidad, somos una entidad sin ánimo de lucro. Reinvertimos nuestros beneficios en el colectivo médico. Una parte va destinada a la mejora de las coberturas y servicios a los mutualistas, pero nuestro compromiso con el médico va más allá de la prestación económica y dedicamos parte de los beneficios en mejorar su formación, fomentar la investigación médica, etc. Así, participamos en las actividades formativas de los colegios de médicos colaborando económicamente y entregamos premios científicos a los colegiados en la mayoría de provincias.

Nuestra red comercial, que cuenta actualmente con 18 oficinas distribuidas por toda España, tiene 10 de estas delegaciones dentro de la sede colegial correspondiente.

Actualmente ofrecen una alternativa al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) para todos los médicos españoles. ¿Cuáles son las principales razones que le llevan a escoger su entidad? ¿Cree que los niveles de fidelidad en sus mutualistas es más elevado que en el de otros colectivos de asegurados?

Mutual Médica es la única mutualidad alternativa a autónomos para los médicos, a través del Seguro para Médicos de Ejercicio Libre (MEL).

Según un estudio realizado recientemente, a finales de 2020, los médicos mutualistas con el Seguro MEL respondían así:

- El 41% opta por Mutual Médica por las ventajas que ofrece en relación con el RETA, entre ellas que puede personalizar las coberturas, escoger a los beneficiarios, cobrar el 100% de la pensión pública, sumar el capital ahorrado por su actividad privada trabajando por cuenta propia a la pensión pública, sin límite de cantidad, etc.
- Un 36% de los médicos está interesado, además, en optimizar su fiscalidad. Las aportaciones a mutualidades de previsión social son deducibles del IRPF.
- En tercer lugar (33%), se encuentra la respuesta de que Mutual Médica ofrece mayor pensión de jubilación en el futuro, ya que el capital ahorrado con la mutualidad se puede sumar sin límite de cantidad a la pensión máxima de jubilación de la Seguridad Social.

Sin embargo, todavía debemos hacer un esfuerzo en comunicar que Mutual Médica, como alternativa al RETA, es una opción para el médico con las ventajas comentadas en los puntos anteriores, dado que todavía el 14% de los médicos con el Seguro MEL cree que Mutual Médica es una cuota obligatoria.



Las aseguradoras tienen dos grandes fuentes de ingresos; las primas y los ingresos financieros. Dado la continua bajada de tipos de interés, los inversores intentan mejorar sus rentabilidades mediante la búsqueda de inversiones alternativas, aunque conlleven algo más de riesgos. ¿Cuál es su posicionamiento estratégico en relación a las inversiones?

Mutual Médica se ha caracterizado siempre por regirse por los principios de prudencia y seguridad en materia financiera con el objetivo de garantizar la solvencia de la entidad a largo plazo. Es por ello por lo que nuestra política de inversiones está basada en criterios de seguridad, rentabilidad, calidad, liquidez, congruencia monetaria, diversificación y plazos adecuados a nuestros objetivos.

Nuestro posicionamiento respecto a las inversiones es el siguiente:

- Tomando como base el principio de prudencia, solo invertimos en activos cuyo riesgo pueda ser identificado, medido, gestionado y controlado por la entidad.
- Buscamos optimizar la rentabilidad, atendiendo en todo momento a los requisitos mínimos de rentabilidad garantizada en cada una de las carteras y a los niveles de consumo de capital de cada una de las inversiones en el marco del ratio de capital fijado por el Consejo de Administración.

Nuestros seguros de ahorro son seguros con tipo de interés garantizado, es nuestra característica diferencial. Primamos la seguridad del mutualista para garantizarle el capital esperado cuando lo necesite.

En relación al pasivo, dado que gran parte de sus provisiones técnicas corresponden a seguros de vida ahorro, ¿cómo valora el impacto que tienen sobre ellos la bajada de tipo de interés y la implantación de las nuevas tablas de mortalidad?

Efectivamente, la bajada de tipos de interés está impactando de forma importante en el sector de vida ahorro. Por ello, desde nuestro departamento de Gestión de Riesgos se está siendo muy activo en la gestión de este riesgo y, en concreto, en la búsqueda de soluciones para mitigar el mismo. Específicamente, se han implantado medidas como la *Volatility Adjustment* y la *Matching Adjustment*. Además, esta área trabaja conjuntamente con el departamento de Inversiones para comprobar que las alternativas de inversión permiten cumplir con los objetivos marcados por nuestra política de ALM.

En cuanto a las nuevas tablas de mortalidad, no esperamos que tengan un impacto muy significativo en la entidad, dado que nuestros seguros de vida ahorro son seguros mixtos supervivencia-fallecimiento.

Desde un nivel de solvencia holgado como es el de Uds, con más del 175%, ¿qué riesgos son las más representativos de su Entidad? y, en relación a sus fuentes de financiación, dado que una mutualidad difiere de una sociedad anónima, ¿cómo realizan la gestión del capital?

Evidentemente, el riesgo de suscripción, teniendo en cuenta vida y salud, es el riesgo más significativo en cuanto a consumo de capital, puesto que se trata de nuestra actividad principal. Sin embargo, nuestro modelo de negocio lleva implícito una importante exposición al riesgo de mercado (fundamentalmente de tipo de interés) debido a los seguros de ahorro con tipo garantizado.

Para gestionar eficazmente estos riesgos, disponemos de un equipo de profesionales expertos en la gestión de riesgos que trabajan intensamente para buscar alternativas que permitan optimizar el consumo de capital bajo la normativa de Solvencia II. En concreto, hemos integrado la gestión del capital en nuestra toma de decisiones estratégicas y monitorizamos el cumplimiento de los límites de consumo fijados por el consejo en nuestro marco de apetito al riesgo y las distintas políticas de la compañía.

¿Cómo está abordando su organización la próxima llegada de las normas internacionales de información financiera, nos referimos a la NIIF 17 y NIIF 9? ¿Considera que requerirá un esfuerzo y consumo de recursos superior a Solvencia II?

Dada la complejidad de la NIIF 17 empezamos a valorar su impacto hace algo más de un año, a fin de entender bien la norma y tomar las mejores decisiones para su implementación.

Evidentemente, supondrá un importante esfuerzo a nivel de recursos humanos y tecnológicos para cualquier organización, pero debido a nuestra anticipación esperamos poder implementarla de forma ordenada y habiendo valorado bien todos sus impactos. También supondrá un esfuerzo de formación a todos los niveles por los cambios que supone respecto a la normativa actual.

La toma de decisiones, los procesos de negocio y las relaciones con clientes se basan, cada vez más, en nuevas tecnologías. ¿Cómo se afronta, desde su organización, este reto en los tres frentes comentados?

Las nuevas tecnologías juegan un papel crucial en la toma de decisiones. En Mutual Médica las articularemos desde un Gobierno del Dato global, para toda la organización, basado en un modelo *data-driven*. A través de herramientas colaborativas dispondremos de un modelo de datos homogéneo, herramientas de *reporting* en formato autoconsumo que enriqueceremos con capacidades analíticas incluyendo la analítica predictiva.

Los procesos de negocio evolucionan de la mano de las nuevas tecnologías, ya que estas nos permiten escalarlos y automatizarlos, bien sea desde su visión más simple -como es la automatización de tareas-, como desde las más complejas, vía Inteligencia Artificial. En Mutual Medica estamos haciendo reingeniería de nuestros procesos internos. Esta reingeniería se está llevando a cabo en base a nuevas metodologías y tecnologías que nos facilitan la integración de sistemas y que, por lo tanto, nos permiten automatizar tareas y focalizar nuestros esfuerzos internos en aquellas que son de valor añadido.

En términos generales, los clientes demandan más canales de interacción. Todos estos canales requieren de las nuevas tecnologías y, por parte de Mutual Médica, estamos en plena adopción de las mismas, tanto para la prestación de los servicios y gestión de trámites, como para facilitar la omnicanalidad a nuestros mutualistas a través de Apps, Chatbot, Web. Esta es nuestra prioridad y tenemos un *roadmap* claro para alcanzar esa interacción con nuestros mutualistas.

Como colegio profesional, siempre tenemos interés por conocer la situación de los actuarios en las empresas. ¿Cuáles son las áreas de la empresa en la que los actuarios desarrollan principalmente su actividad?

Tradicionalmente, los actuarios en Mutual Médica han desarrollado su actividad básicamente en el área de gestión de riesgos, que incluye la faceta técnico actuarial, la de valoración de riesgos y todo lo relativo a Solvencia II, reaseguro y cálculo de provisiones técnicas.

Sin embargo, proyectos como la NIIF 17 han comportado la incorporación de actuarios también en otras áreas de la entidad como, por ejemplo, el área de contabilidad.

Adicionalmente, tanto yo como la Subdirectora General, Sandra Cantos, también somos actuarios.

Hemos sabido que han impulsado un acuerdo en otras entidades aseguradoras locales para potenciar las iniciativas *insurtech* en el mercado. ¿Cual será en su opinión el impacto de las nuevas tecnologías en el sector y el papel de deben jugar las entidades en este ámbito?

El uso intensivo de tecnologías emergentes, como el IoT, el Big Data o la Inteligencia Artificial, está revolucionando el sector asegurador. Se trata de un proceso ante el que las aseguradoras “tradicionales” no podemos mantenernos al margen. Es por ello por lo que, junto con otras dos mutualidades de profesionales, Alter Mutua de los Abogados y la Mútua dels Enginyers, y la aceleradora AccelGrow, hemos creado el Barcelona InsurHub. Con esta iniciativa buscamos impulsar y fomentar la innovación del ecosistema *insurtech* y *fintech*.

La participación en esta iniciativa nos está permitiendo conocer y, sobre todo, aprender de los nuevos modelos de negocio basados, por ejemplo, en seguros *peer-to-peer*, seguros basados en el uso o en procesos disruptivos relacionados con la experiencia digital del cliente. También nos está permitiendo, gracias a acuerdos de colaboración con algunas de estas *startups*, mejorar procesos e integrar servicios que optimizan extraordinariamente la experiencia de nuestros mutualistas. Por último, en algunos casos, nos brinda la oportunidad de inversión en capital riesgo en compañías muy prometedoras.

Las entidades incumbentes debemos ser valientes y rediseñar nuestra estrategia no solo para adaptarnos, sino también para aprovechar este nuevo entorno competitivo, que es participar en el ecosistema de las *startups* e iniciativas *insurtech*

En su opinión, ¿qué habilidades debería desarrollar un actuario de acuerdo con las necesidades de las empresas hoy en día? ¿Qué papel, en su opinión, tiene la gestión de los recursos humanos?

Actualmente, la mayoría de las empresas se encuentran en procesos de profunda transformación para poder ofrecer productos innovadores y de calidad a unos clientes cuyas prioridades cambian a una velocidad cada vez mayor. Esta transformación se apalanca, por un lado, en la digitalización y, por otro, en nuevas maneras de trabajar y de organizarse. Es fundamental, por tanto, que los actuarios no solo se adapten, sino que impulsen este proceso de transformación en sus compañías. Para ello, deben desarrollar sus capacidades tecnológicas, especialmente las relacionadas con el Big Data, el Machine Learning y la Inteligencia Artificial. Por otro lado, deben ser capaces de trabajar de una manera más ágil, flexible y colaborativa, por lo que deberían conocer y adoptar metodologías ágiles y *design thinking*.

Los departamentos de recursos humanos tienen un papel fundamental en la gestión del cambio y, por tanto, en el proceso de adaptación y transformación digital de los profesionales de la entidad

Usted es actuario, con una sólida formación y experiencia. En su opinión cuál es el papel que debe jugar el Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) y los servicios que debería potenciar.

En mi opinión, las dos funciones principales que debe ejercer el Col·legi d'Actuaris son, por un lado, defender los intereses colectivos de los actuarios y, por otro, velar por la buena práctica de la profesión.

Considero que el Col·legi está haciendo un muy buen trabajo en ambos aspectos.

LET'S NAVIGATE THE CHALLENGES TOGETHER.

EXCEPTIONAL CLIENT SERVICE **ALWAYS AND EVERYWHERE**

Risk Advisory | Seguros

- Gestión de riesgos, cumplimiento, auditoría interna y actuarial
- Adecuación a la directiva de distribución de seguros y su supervisión
- Asesoramiento actuarial
- Adecuación a la IFRS 9 e IFRS 17
- Asesoramiento integral en Solvencia II
- Gestión de riesgos tecnológicos
- Soporte tecnológico en el cálculo de las provisiones técnicas
- Informe especial de revisión sobre la situación financiera y de solvencia

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

91.054



1.658



167



BDO



entrevista

Antonio Rubio Pallarés

Responsable de Reaseguro en Atradius
(Grupo Catalana Occidente) Reino Unido

Antonio Rubio Pallarés nació en el año 1968. Economista y Actuario por la Universidad de Barcelona (UB). Miembro del Col·legi d'Actuaris de Catalunya (CAC) desde el año 1999. Trabaja en el Grupo Catalana Occidente, actualmente como responsable de reaseguro en Atradius (UK) y miembro del equipo de directores de Atradius RE.

Has trabajado muchos años en la sede central del grupo Catalana Occidente, a Sant Cugat del Vallés, cerca de tu domicilio, excepto un período corto en Madrid y, de repente, te vas al Reino Unido, a Cardiff. Cual ha sido la causa o causas de esta decisión?

Los motivos se mueven tanto en el ámbito profesional como en el personal.

Profesionalmente era aprovechar la suerte de trabajar en un grupo internacional que ofrecía la oportunidad de cubrir una plaza por jubilación de la responsable de reaseguro en UK y así poder volver al mundo del reaseguro, que siempre me ha apasionado, al igual que el mundo actuarial.

Personalmente ofrecer a la familia una experiencia (con las ventajas que a futuro puede suponer el haber convivido con otra cultura). Las oportunidades surgen cuando menos lo esperas y hay que estar preparado para subirse al tren.

Desde un punto de vista profesional, ¿que dificultades has encontrado en este nuevo destino?

Dificultades pocas, me lo han puesto muy fácil, quizás lo más resaltable ha sido el idioma ya que no es solo atender reuniones, conversaciones o escribir e-mails en inglés, si no acabar pensando en inglés en todos los ámbitos de la vida profesional y personal (no es solo conocer el inglés "asegurador"). Otro tema que ha costado es entender/aceptar la mentalidad del equipo a dirigir, que es distinta del modelo Catalana Occidente.

Sorpresas sí que han existido muchas, por ejemplo las formas de tomar decisiones o la organización informal de la empresa –las responsabilidades no son las mismas para departamentos similares entre organizaciones (modelo Español vs Extranjero) – o las dinámicas de equipos multinacionales deslocalizados, las necesidades de mis clientes internos en diversos países,...

Técnicamente, los seguros de crédito tienen fuertes similitudes con productos bancarios y hacerse con el control de los KPI -Key Performance Indicator- requiere su tiempo (cómo se interpreta el mismo KPI en diferentes países no siempre es homogéneo).

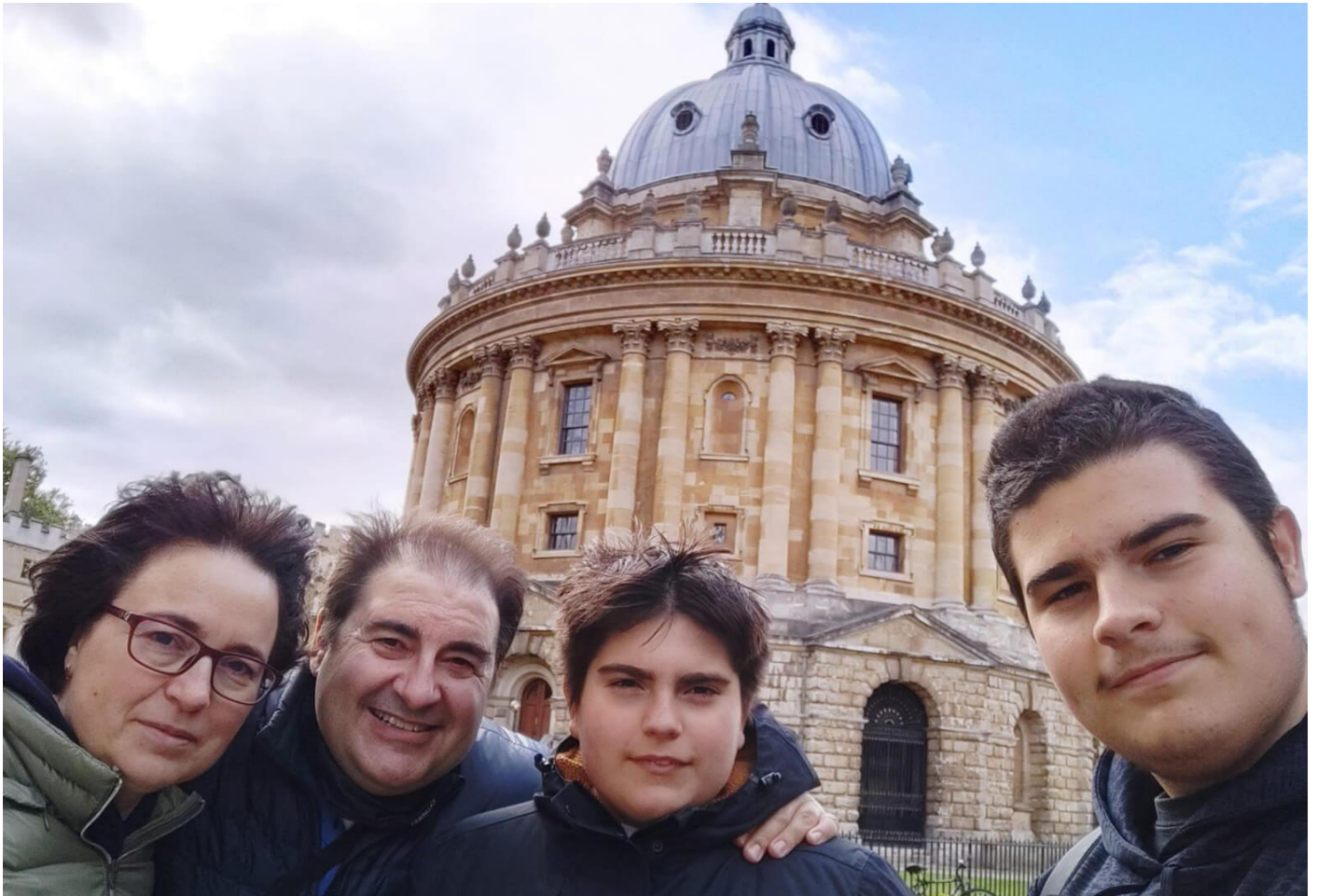
También resalto la gran colaboración técnico-jurídica para definir las coberturas aseguradoras de acuerdo a las múltiples reglas de comercio mundial (mayor que en el negocio Daños o Vida). Trabajar con diferentes legislaciones (Atradius Crédito y Caucción está presente en 54 países) te desborda al principio (legislaciones Europeas, Rusa, Australiana, Americana, Brasileña, Mejicana, de Singapur, Hong Kong, ...). Un ejemplo es el

mundo de las sanciones, que suena como un tema muy jurídico y alejado del negocio asegurador y sin embargo es clave para el comercio mundial (y por ende para el seguro de crédito).

Y por lo que se refiera a aspectos personales, ¿como os habéis adaptado, tu y tu familia?

La cultura británica no es muy diferente de la nuestra y por tanto es bastante sencillo si vas con la mentalidad de adaptarte; podría pasar tiempo explicando anécdotas divertidas. Por suerte, en mi caso el puesto de trabajo está en Cardiff, Gales, que es una ciudad muy amigable para vivir con la familia y para moverse por la zona, no es la inmensidad de Londres.

Sí puedo confirmar que algunos tópicos sobre el tiempo o la comida son por desgracia ciertos, llueve constantemente día tras día y la comida no es su punto fuerte. Es una buena experiencia para aprender a valorar cosas de nuestro país.



El Reino Unido ha sido la cuna del seguro. ¿Has observado si la percepción del seguro privado y de los actuarios es diferente en el Reino Unido a la de España?

La sociedad británica está más concienciada, por ejemplo, en la importancia de los seguros para la jubilación. No se entiende jubilarse viviendo únicamente de la pensión pública ya que es muy pequeña, una parte muy relevante de la retribución está asociada a seguros de jubilación y salud.

Adjunto un ejemplo para concienciar por parte del Gobierno Británico de que la población debe tener sistemas privados para la jubilación. Todas las personas dadas de alta en el sistema público pueden chequear en cualquier momento la expectativa de pensión pública.

Your State Pension summary

► [Show your National Insurance number](#)



Your forecast

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

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

Los actuarios en el Reino Unido constituyen una profesión conocida y valorada. Aquí quiero explicar una anécdota que me ha tocado vivir que refleja claramente estos dos aspectos. Con la crisis derivada del COVID los gobiernos han activado programas de ayuda a las empresas y los han canalizado, entre otras vías, a través de reaseguro en el Seguro de Crédito. El único país que ha incluido en el contrato entre empresa y Gobierno actuarios para calcular responsabilidades (adecuación de provisiones) en el momento de la conmutación del contrato ha sido el Reino Unido y añade que el actuario debe estar colegiado ("fellow" y con mínimo 10 años de experiencia) y debe seguir para esta valoración la práctica habitual para esta línea de negocio (obviamente, los criterios establecidos por el "Institute and Faculty of Actuaries" son una referencia).

Y respecto al nivel profesional de los actuarios en el Reino Unido, ¿has encontrado alguna diferencia significativa respecto al de los actuarios españoles?

Ninguna, el nivel de formación es similar, si bien los actuarios ingleses tienen especialidades (seguros no vida, vida, pensiones..) -práctica muy anglosajona-, que en España se consiguen en función de la trayectoria profesional.

Los actuarios tenemos sistemas de formación diferentes en el mundo y, a veces, algunas facultades y ciudades concretas aglutinan estas actividades. ¿Como se forman los actuarios en el Reino Unido?

No soy un experto en el sistema de formación actuarial británico pero la formación esta reglada por el Institute and Faculty of Actuaries donde hay un itinerario formativo que incluye una primera fase en que se adquieren los conocimientos técnicos-matemáticos (nivel asociado), seguido de una segunda fase donde se consiguen los conocimientos de la especialidad que eliges (debes superar los conocimientos en 2 "Specialist principles " + 1 "Specialist advanced") y te permite obtener el nivel "Fellow".

Os adjunto una hoja resumen del contenido de la formación o un link con mayores detalles <https://www.actuaries.org.uk/studying/curriculum>

El paso entre todas estas fases es a través de exámenes reglados con un contenido igualmente establecido por el Instituto (y se requiere años superar todos los exámenes). Posteriormente siempre existe un reciclaje o formación permanente (PPD- Personal and Professional Development).

¿Encuentras diferencias en la aceptación de los productos de seguro entre ambos países?

A nivel personal creo que en UK está más asentado que el seguro no puede cubrirlo todo y comentar las exclusiones de la póliza está muy interiorizado como algo habitual. En España creo que la mentalidad es más cercana a un todo incluido y leer poco los redactados de las pólizas.

A nivel de productos, el mercado español es muy tradicional en la oferta (en especial a empresas) y sin embargo el mercado inglés, en especial el London Market -Lloyd´s-, es un mercado totalmente de soluciones a

medida donde puedes encontrar las soluciones más complejas o imaginativas de cobertura aseguradora a nivel mundial.

Además, los productos aseguradores/reaseguradores, especialmente de empresas, acumulan una jurisprudencia muy amplia en el mercado inglés y ello es una garantía adicional para los asegurados/res.

Por tu trabajo, también trabajas asiduamente con actuarios holandeses. ¿Qué diferencias encuentras entre los actuarios británicos, holandeses y los de nuestro país?

La colaboración con actuarios holandeses no es lo más intenso ya que trabajo en temas de reaseguro. Las áreas de interrelación con el mundo actuarial son para asuntos de provisiones y cálculos de capital (Atradius Crédito y Caucción dispone de un modelo interno para el riesgo de suscripción). En general, más que diferencias entre británicos, holandeses, alemanes (las áreas técnicas de la compañía están descentralizadas) y españoles, quizá lo que nos diferencia de estos otros tres países son la forma de trabajar (una tarea no se inicia hasta que no está ultradelimitado el objetivo, definidos roles y planificado el reporting y plazo de ejecución –no puede existir improvisación-).



El seguro en general se ve afectado por la covid pero en unos productos más que en otros. En el caso del seguro de crédito el impacto parece que es importante por lo que hace referencia a la siniestralidad. ¿Cómo lo vivís desde Atradius?

El año 2020 y las primeras semanas de 2021 están siendo una montaña rusa sobre expectativas. Se ha podido comprobar cómo los economistas saben claramente explicar el por qué pasado de las cosas, pero acertar en escenarios futuros es otra cosa.

El COVID es una situación de crisis diferente a la anterior crisis financiera del 2008, al final cada crisis es diferente y la forma de gestionarla depende de las causas/consecuencias que se dan. En el caso del COVID varios elementos diferenciadores marcan esta crisis, es mundial, abarca determinados sectores (no todos) y los Gobiernos se han volcado en masa para apoyar la economía de sus países con múltiples medidas.

En Europa los gobiernos han inyectado crédito selectivo a través de las compañías aseguradoras y esto, junto con ayudas directas a las empresas o cambios en la legislación, han evitado muchos impagos o quiebras.

Otra consecuencia de lo anterior es que el seguro de crédito se ha adaptado su política de suscripción en función de sectores "vencedores" o "perdedores" (no es lo mismo crédito para empresas farmacéuticas o de venta online o alimentación que empresas relacionadas con la hostelería, aviación..).

Es muy importante comentar que las pólizas de crédito son vivas, me refiero a que cuando compras o emites una póliza de hogar o automóviles los riesgos están claros y no hay margen de maniobra, pero en crédito cuando emites una póliza la cobertura está por definir y empieza la relación con el cliente para definir en qué

compradores del cliente y con qué cuantía hay crédito. Esta característica permite en una misma póliza modificar el perfil de riesgo incluido de un año a otro.

En el caso de Atradius Crédito y Caución, que es una de las compañías clave en los principales mercados de crédito mundial, la situación ha hecho que los objetivos iniciales del año 2020 fueran olvidados pronto y observáramos un aumento de la frecuencia siniestralidad durante los primeros meses del año 2020 (clásico reflejo de las crisis) y en la parte final del año una siniestralidad con mucha incertidumbre (los modelos de proyección no son aplicables a esta crisis de forma automática ya que es la primera vez que tenemos COVID). El año 2020 cerrara en resultados positivos si bien inferiores a los previstos. El año 2021 vuelve a ser un año con mucha incertidumbre, aunque esperamos que sea mejor que 2020. Los gobiernos han progrado las ayudas al seguro de crédito el primer semestre y la comisión Europea ve con buenos ojos prorrogarlas hasta final de año.

Esta entrevista es a 1 de febrero de 2021. Nadie tiene una bola de cristal para saber lo que nos espera.

Imaginamos que también será difícil obtener reaseguro en este momento. ¿En qué situación os encontráis, desde vuestra posición de aseguradores como desde la de reaseguradores?

Bajo una visión de "compradores" de reaseguro, el haber apostado siempre por una gestión prudente de los riesgos y en consecuencia dar un resultado positivo y estable a los reaseguradores nos posiciona favorablemente en la percepción que tiene el mercado de nosotros, aunque no nos excluye de las presiones del actual mercado duro de reaseguro en 2021. Los precios de reaseguro obedecen a tu historial (que puedes controlar) y a la evolución del mercado de reaseguro (aquí aceptar el mutualismo cuando te perjudica no es sencillo).

El programa de reaseguro de Atradius Crédito y Caución es el mayor contrato mundial de crédito por volumen de primas cedidas y eso le da un valor añadido (el volumen ayuda a pagar los costes fijos de los reaseguradores).

En Atradius Crédito y Caución tenemos la política de comprar siempre un año por anticipado, eso ha hecho que las condiciones de 2021 ya las tuviéramos acordadas desde inicio 2020 con lo que no reflejan la crisis COVID. Ahora estamos renegociando las condiciones para 2022 y obviamente el mercado de reaseguro ha cambiado con una elevación de precios para las compañías de seguros, pero en ningún caso observamos una reducción de capacidad (los reaseguradores conocen cómo funcionan los ciclos del negocio de crédito y mantienen su apoyo por esta línea de negocio). Este año 2021 no se observa una entrada de nuevos reaseguradores en esta línea de negocio).

En la vertiente de reaseguradores a través de Atradius Re la situación es la opuesta ya que se están consiguiendo mejores condiciones en las renovaciones de los contratos de reaseguro (los aseguradores entienden que la incertidumbre tiene un precio).

Contestando la pregunta de las protecciones de Atradius Re (comprador de reaseguro), la compañía ha conseguido renovar el programa de retrocesión 2021 en un mercado ultrareducido y muy duro (el mercado de reaseguro de crédito no es muy competitivo, es un oligopolio ya que requiere volumen de negocio y conocimiento mundial de los mercados).

¿Que nuevas oportunidades de futuro ves para la profesión actuarial y para la industria aseguradora?

La industria aseguradora tiene un gran futuro como proveedor de servicios financieros en vida y pensiones, a nadie se le escapa que los sistemas públicos de pensiones irán más hacia un modelo como el británico donde la pensión pública es un mínimo y donde los trabajadores deben preparar su pensión particularmente y junto con sus empresas.

Dicho lo anterior, la profesión actuarial tiene un gran futuro, no solo en terrenos clásicos como el seguro sino ampliando su campo al terreno financiero. Áreas como la inteligencia artificial aplicada al pricing, suscripción, modelización de capital, cada vez cogen más relevancia y obviamente la pericia matemática aplicada ayuda mucho.

Una opinión personal es que las habilidades que se pedirán a los actuarios no serán puramente los conocimientos técnico-financieros o idiomas -esto sería la base mínima-, si no la capacidad de interacción en equipo física o virtual (las compañías de seguros se están concentrando por lo que cada vez hay menos equipos pero más grandes), el ser un actuario especialista (el número de conceptos es cada vez mayor y exige actualización constante) o tener una visión empresarial combinada con la técnica (saber compaginar el mundo ideal de la información necesaria con la información realmente disponible) y finalmente ser grandes comunicadores para audiencias no técnicas.

¿Qué impactos piensas tendrá la salida del Reino Unido de la Comunidad Europea (Brexit) en la actividad de tu empresa y en tu trabajo? ¿Piensas que esto supondrá algunos inconvenientes adicionales?

El Brexit es pronto para juzgar si será positivo o no para los británicos, los primeros indicadores es que hay mucho por definir y pulir. De momento hay molestias en el día a día, aunque la reducida movilidad de personas por el COVID (estamos principio 2021) todavía no ha estresado esta área.

Aparece un regulador que ya no está sometido a la normativa europea y que seguro marcará sus propias normas. La futura normativa está por construir. De momento por mi área de trabajo he observado una marcha formal de compañías/brokers fuera de UK (hacia algún país europeo) y esas mismas entidades abren sucursal en UK. Al final es todo sobre el papel o un tema formal ya que en general las personas, ubicaciones físicas, no cambian.

A nivel Atradius Crédito y Caución, como podéis suponer el objetivo es que no haya ninguna variación a nivel de negocio (que los clientes no observen diferencia) y al mismo tiempo estricto cumplimiento de la normativa británica (apertura de una sucursal en UK, nuevas normas para mantenimiento del modelo interno de acuerdo con las normas que decida el regulador...). El número de puntos en el orden del día del comité de Cumplimiento UK ha aumentado.

A nivel práctico, con la nueva normativa, en mi caso he tenido que pasar la formación y rellenar documento creado con la FCA (Financial Conduct Authority) para certificar que soy adecuado conforme al Senior Management Regime (SMCR). En las compañías de seguros, a unas personas las debe autorizar específicamente el regulador y otras deben disponer de este certificado (aunque no sean puestos pre-aprobados). El objetivo es que las responsabilidades queden claras.

A nivel personal igualmente he tenido que solicitar el estatus de pre-asentado (llevo menos de 5 años en el país) para poder entrar y salir del país sin restricción y tener derecho a trabajar, sanidad pública...

Una vez superado el golpe, tanto a nivel personal como económico que está produciendo el covid, ¿que futuro lei ves al seguro de crédito en un mundo cambiante?

El seguro de Crédito (y la Caución) está muy ligado al comercio o la actividad económica y esto no va a decaer a medio y largo plazo. Por tanto, el futuro es positivo.

Es un seguro con una barrera de entrada importante (debes tener información económica de la mayoría de las empresas del mundo ya que los clientes de las empresas están en cualquier lugar del mundo) y debes admitir que el mundo económico tiene ciclos (aunque nadie sepa qué es esto de los ciclos), con años buenos y malos a nivel de resultados. Esto, aunque beneficia a Atradius Crédito y Caución, no quita que siempre haya que estar atentos a modelos de negocio disruptivos como plataformas de venta o inversores particulares dispuestos a financiar facturas.

En Atradius Crédito y Caución destacamos dos tipologías de cliente: las pequeñas y medianas empresas -muy extendido por ejemplo en España - y las grandes empresas y multinacionales -por ejemplo situadas en Alemania, USA, Países Bajos...-.

Para el primer caso es clave el asesoramiento del mercado doméstico de cada país, pero también el asesoramiento en la expansión internacional (vender en nuevos mercados) y lo será a futuro. Destacar que

este asesoramiento será por herramientas que integren los sistemas de los clientes con los sistemas de Atradius Crédito y Caución (el futuro es digital).

Para multinacionales, en algunos casos con departamentos de riesgo propios, aquí el servicio, si bien mantiene la anterior filosofía, enfatiza en otros aspectos como el servicio de recobros, creación de programas globales que abarquen todos los países donde está implantada la entidad con homogeneidad de coberturas o la mejora de los niveles de solvencia por disponer de este seguro para determinados sectores (por ejemplo bancarios). La competencia siempre vendrá de nuestros competidores pero también del autoseguro.

Para los jóvenes actuarios catalanes, que posibilidades laborales ves en el Reino Unido y en los Países Bajos. ¿Qué requerimientos profesionales se solicitan para el ejercicio de la profesión actuarial en estos países? ¿Qué diferencias formativas y de acreditación es encontrarían?

En el caso del Reino Unido no se sabe cómo evolucionará, pero está claro que la contratación de personal sin pasaporte británico se complicará (aunque no creo que afecte a personal cualificado como son los actuarios). La compatibilidad de titulaciones británica y española desconozco cómo acabará.

Una experiencia que quisiera compartir ocurrió cuando entré en el consejo de Atradius Re, donde antes de poder ejercer se exige estar aceptado por el regulador irlandés -en este caso el CBI Central Bank of Ireland-. Uno de los elementos clave fue ser "fellow" en un colegio reconocido como el Col.legi d'Actuaris de Catalunya (al final más que mirar el contenido de la formación se observa que estás aceptado por un colegio de actuarios).

A nivel holandés estoy más alejado del mundo actuarial en concreto, pero es un mercado con bajo nivel de desempleo, mucha movilidad de personal entre empresas y a nivel profesional con el inglés es suficiente.

Y ya desde una visión mas personal, ¿cómo estáis viviendo el confinamiento en un país donde las cifras del covid son también malas?

El confinamiento lo estamos llevando con resignación y esperando recibir la carta del servicio de salud (NHS) donde se nos indique cuando nos ponen la vacuna, si bien en la primera carta recibida del proceso ya nos indican que estamos en el grupo 9 de 10.

Llevamos desde la vuelta de verano de 2020 sin poder salir de Gales (las cuatro naciones de UK gestionan la pandemia de manera independiente), con actividades muy limitadas y pinta que hasta el verano de 2021 no podremos volver por Barcelona. Trabajando desde casa, desde finales de diciembre 2020 los niños estudiando on-line (al igual que el curso anterior desde finales de marzo) y sin noticias de cuándo se revertirá esta situación.

¿Habéis pensado en volver pronto a casa o pensáis estar mas tiempo trabajando en el extranjero?

En la nueva normalidad creo que esta pregunta habrá que redefinirse ya que con el teletrabajo se puede mantener el trabajar en un país aunque físicamente temporalmente estés en otro.

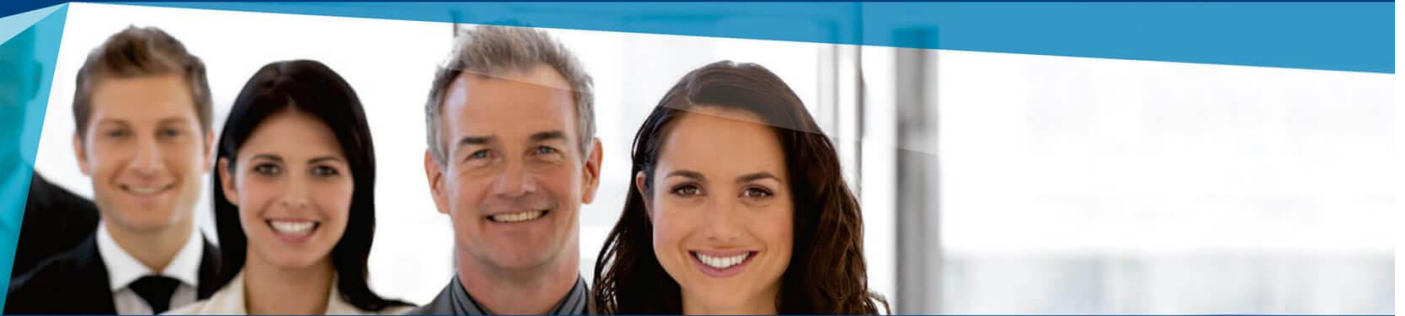
Personalmente, mi idea es volver a Barcelona en los próximos años, como indiqué he sido un afortunado de trabajar en Catalana Occidente con personas a las que estoy muy agradecido, que me han brindado la oportunidad de esta experiencia y cuando acabe ya decidirán donde puedo continuar siendo útil para el Grupo Asegurador.

Hablando de planificación hay que aceptar que en la vida no puedes tenerlo todo "controlado" o "planeado" y a cambio de asumir riesgos (sin locuras) te llevas experiencias que nunca olvidarás.

↑ Volver al sumario

 GUY CARPENTER

www.guycarp.com



LOOKS AHEAD

LET'S MAKE IT HAPPEN.
ESPECIALISTA EN GESTIÓN
DE RIESGOS Y REASEGURO.

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

Partnering for impactSM

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

 MARSH & MCLENNAN
COMPANIES

formación

Actividades en materia de formación del año 2020

En el año 2020 el CAC organizó 27 actividades de formación (cursos, conferencias y webinars) de materias variadas, en las que han participado 1.478 personas, con un total de 2.388 horas de formación impartidas.

Destacar que este año, y debido a la covid 19, en el mes de marzo se cancelaron las actividades de formación presenciales y a partir del 16 de abril se puso en marcha un programa de actividades de formación online que tuvo un gran éxito de participación.

1. Perspectivas para la economía mundial: Cómo gestionar una cartera en un entorno de tasa de interés del 0%.

📅 13 de enero de 2020.
Sr. David Cano (AFI).



David Cano habló sobre la situación de la economía y los mercados financieros, caracterizada por un largo período de baja inflación y tipos de interés muy bajos, cercanos al 0%, que se estima que continuarán por el tiempo.

Subrayó que la economía mundial, sin embargo, tiene bases sólidas, especialmente en el caso de Estados Unidos, China y países emergentes. Tal vez las mayores dudas se centren en Europa y Japón, mercados con bajo crecimiento y muy baja inflación, lo que no parece cambiar sustancialmente a corto y medio plazo, si no se promueven medidas fiscales para apoyar el crecimiento, como el Green Deal. En su opinión, los riesgos estratégicos sustanciales no se observan a corto plazo.. En esta situación, las inversiones muy conservadoras en renta fija seguirán perdiendo necesariamente poder adquisitivo, por lo que para hacer frente a la inflación, es necesario que los gestores introduzcan el "riesgo" en sus carteras, a través de renta fija

"corporativa", acciones, materias primas o empresas en sectores con amplio margen de crecimiento, como el uso intensivo de la tecnología.

En opinión del Sr. Cano, el ahorrador tiene que convertirse en un inversor, si desea que la rentabilidad de sus ahorros supere la inflación. Debería estar dispuesto a aceptar que en algún momento su cartera traerá pérdidas, pero que a largo plazo éstas van a ser compensadas por los beneficios y que la diversificación siempre es menos volátil.

Asistieron a la conferencia 46 personas.

2. Fiscalidad de seguros y previsión social.

📅 18, 20, 25, 27 de febrero y 3 de marzo de 2020.
Sr. Ignasi Calvet (Garrigues).

El profundo conocimiento de la fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y otros productos que conforman la previsión social es indispensable para los actuarios y otros profesionales relacionados con los seguros.

El objetivo principal de la Tercera Edición de este curso fue dar a conocer en detalle el tratamiento fiscal de los diferentes productos de seguros, pensiones y seguridad social en nuestro país:

- Impuestos impuestos sobre el ahorro en nuestro país.
- El régimen fiscal del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).
- La tributación de los seguros de vida y de invalidez, tanto en el impuesto sobre la renta de las personas físicas como en el impuesto sobre sucesiones y donaciones (ISD) y en el Impuesto sobre el Patrimonio (P.I.).
- El tratamiento fiscal de las pólizas de seguro que implementa los compromisos de pensiones.
- Impuesto sobre planes de pensiones (PP), planes de pensiones asegurados (PPA) y planes de previsión social corporativa (PPSE).
- La fiscalidad de los productos de mutuas Social prevision (MPS).
- Y, por último, conocer la tributación de los no residentes.



Asistieron al curso 19 personas.

3. Presentación del estudio sistema de pensiones británico Automatic Enrolment: ¿un modelo a seguir?

📅 5 de marzo de 2020.
Sr. Fernando Martínez-Cue (Martínez-Cue & Asociados) y Sr. Carlos Esquivias (Unespa).

La conferencia presentó el informe "Automatic Enrolment Británico" realizado por el Sr. Fernando Martínez-Cue, quien participó en la presentación junto con el Sr. Carlos Esquivias. La Conferencia fue coordinada por Clara Armengol, jefa de sostenibilidad de Bansabadell Seguros y miembro de la junta de CAC.



Desde el año 2012, los empleadores británicos están obligados a registrar automáticamente a todos sus empleados que cumplan las condiciones mínimas determinadas en algún tipo de plan de pensiones de los empleados o instrumento calificado para ese fin. Este mecanismo, que se denomina Inscripción Automática (AE), es un sistema complementario de previsión social de la empresa, obligatorio para el empleador y voluntario para el empleado. El sistema ha tenido un éxito notable. Al final del año 2017 el 99% de las grandes empresas, el 97% de las medianas y el 84% de las pequeñas empresas habían registrado a sus empleados.

Desde 2012 se han registrado automáticamente más de 10 millones de trabajadores, de los cuales el 91% ha permanecido en el sistema. A finales de 2018, 18,7 millones de trabajadores británicos (87% El número total de trabajadores elegibles) eran participantes de un sistema de previsión social.

El sistema de Inscripción Automática (AE) puede ser un modelo para nuestro país, donde la previsión social complementaria no tiene el desarrollo que debería tener, por lo que es de gran interés conocer la experiencia del modelo británico.

Asistieron a la conferencia 36 personas.

4. Webinar – El impacto del Insurtech en el sector de los seguros.

📅 16 de abril de 2020.
Sr. Jordi Rivera (DAS)

El Sr. Rivera comentó que los modelos de negocio digitales han penetrado en todos los sectores de la sociedad en los últimos años. Actualmente Fintech e Insurtech están modificando modelos de negocio y gestión de instituciones financieras y compañías de seguros.



Las nuevas tecnologías están impulsando el cambio: AI, IoT, Blockchain, aprendizaje automático, Big data, etc., permiten cambios impensables hace sólo unos años. Por otro lado, el comportamiento cambiante del cliente, cada vez más digital, acelera la transformación hacia la digitalización con nuevos servicios de la economía colaborativa. A su vez, los modelos de distribución de seguros también cambian. Las capacidades de Insurtech nos permiten ofrecer nuevos servicios al cliente, una mayor personalización, una mejor experiencia del cliente y un aumento de la fidelidad.

En la visión del Sr. Rivera, el sector de los seguros sufrirá cambios importantes, resultado del desarrollo de nuevas tecnologías. Los mayores impactos de los insumos se observarán en la gestión del riesgo, la distribución y la eficiencia del proceso y la automatización. Todos estos cambios modificarán el modelo "tradicional" en el que se desarrollan las aseguradoras, creando nuevas soluciones de negocio que cambiarán la industria.

Las aseguradoras deben tener un enfoque proactivo y un cambio de liderazgo si no quieren ser superadas por nuevos competidores que estén dispuestos a desempeñar un papel en el sector de los seguros.

Asistieron al webinar 61 personas.

5. Webinar – ¿Por qué se requiere una regulación como solvencia II?

📅 30 de abril de 2020.
Sra. Judith Pujol (EY)

La Sra. Pujol ha comentado la evolución de la legislación de solvencia II, que ha alterado la gestión de las compañías de seguros en todo el mundo.



Comentó que la Directiva de Solvencia II, publicada en diciembre del año 2009, que llevaba años gestándose y que la crisis financiera mundial, a partir del año 2008, tras la quiebra del Lehman Brothers, aceleró su aprobación. Fue adaptada al Reglamento español en el año 2015, a través de la Ley 20/2015 de 14 de julio (LOSSEAR) y el Real Decreto 1060/2015 (ROSSEAR), que entró en vigor en el año 2016.

Desde la entrada en vigor en 2016 de la LOSSEAR y del ROSSEAR, la gestión de las compañías de seguros ha cambiado radicalmente, con un mayor peso en la gestión de riesgos, cuantificando la solvencia basada en el riesgo y una presentación de informes más exhaustiva.

Judith Pujol habló también de los principales efectos introducidos por el Reglamento Delegado (UE) 2019/981. También comentó los importantes cambios que se espera que se aprueben en el año 2020 derivados de la adaptación de la Directiva Solvencia II, que afectarán fundamentalmente a las garantías a largo plazo y a las nuevas medidas para la regulación macroprudencial, entre otras.

Asistieron al webinar 63 personas.

6. Webinar – Gestión de Riesgos en las entidades aseguradoras.

📅 7 de mayo de 2020.

Sr. Santiago Romera (AREA XXI).



El Sr. Romera comentó la importancia de las compañías de seguros con la identificación y la gestión de riesgos, un instrumento fundamental para la asignación eficiente de capitales, que es cada vez más importante en un mercado financiero altamente competitivo.

En opinión del Sr. Romera, las compañías de seguros que gestionan sus riesgos de manera óptima pueden obtener beneficios, satisfacer las necesidades de sus accionistas y cumplir con los requisitos reglamentarios.

Para una óptima gestión del riesgo es necesario, en opinión del Sr. Romera, el aprendizaje de una metodología adecuada, preparar e implementar los desarrollos apropiados, priorizar tareas y estrategias de acuerdo a los criterios de materialidad, tener datos e información necesaria y de calidad, rastrear los circuitos y procesos de gestión de riesgos, contar con las herramientas adecuadas, y fundamentalmente, tener una organización enfocada en la gestión de riesgos.

Asistieron al webinar 86 personas.

7. Webinar – Accesibilidad, relevancia y simplicidad, ejes clave en la realidad digital.

📅 14 de mayo de 2020.

Sr. Joan Pérez Munné (Allianz)

El Sr. Pérez Munné comentó que la transformación digital debe entenderse como un elemento estructural que modifica nuestra realidad y expectativas como individuos y consumidores, un verdadero disruptor del mercado, que genera cambios en los clientes.

En este entorno digital, en opinión del Sr. Pérez Munné, las compañías de seguros deben desempeñar un nuevo papel, mayor que los simples "productores de seguros", en el que su principal activo es su relación con su cliente, que aportan en todo momento los productos y servicios más adecuados.

Las entidades, según el Sr. Pérez Munné, deben adaptar su visión corporativa, comportamiento y lenguaje a las expectativas del nuevo cliente, en un entorno claramente digital. La adaptación debe construirse a través de 3 ejes:

- Accesibilidad: Garantizar a los clientes la correcta accesibilidad a los productos y servicios.
- Relevancia: Convertirse en un actor de consumo importante, para el que se pueden utilizar las técnicas de análisis de datos, inteligencia artificial y aprendizaje automático.
- Simplicidad: Reducir el esfuerzo del cliente y alcanzar la excelencia en las operaciones.

Asistieron al webinar a 62 personas.



8. Webinar – Principales tendencias de inversión en el sector asegurador.

📅 21 de mayo de 2020.
Sr. Victor Luis (VidaCaixa).



El Sr. Víctor Luis comentó que las aseguradoras se enfrentan a numerosos retos de cara a un futuro cercano: los efectos de la pandemia Covid 19, incertidumbre macroeconómica y geopolítica, cambios en los hábitos de consumo por parte de los clientes, digitalización, etc.

En opinión del Sr. Lluís, la Gestión de Inversiones no es un reto menor para las aseguradoras. Los rendimientos esperados en los próximos años para todos los tipos de activos son modestos, por debajo de sus promedios históricos.

Debido a la presión sobre los márgenes que sufre la industria y a la persistencia de los bajos tipos de interés, el papel de la gestión de las inversiones en las compañías de seguros es cada vez más importante. Naturalmente, esto tiene implicaciones para la tipología de las inversiones, que tradicionalmente han sido muy conservadoras.

En opinión del Sr. Luis, los factores que marcarán el futuro de la inversión de las compañías de seguros son el mayor peso relativo en las "inversiones alternativas" y la creciente importancia de la "sostenibilidad", que encaja perfectamente en el objetivo prioritario de las aseguradoras, orientado a la inversión a largo plazo.

Por último, se comentaron los impactos de la pandemia 19 de Covid en los mercados financieros y, por lo tanto, en las inversiones de las aseguradoras.

Asistieron al webinar a 66 personas.

9. Webinar – Modelo empírico para la predicción a corto plazo de la propagación COVID19.

📅 28 de mayo de 2020.
Sr. Enric Álvarez Lacalle (UPC).

Enrique Alvarez, investigador del Grupo BIOCOSM de la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC), ha presentado el trabajo realizado por el Grupo de Investigación sobre la predicción a corto plazo de la evolución de la pandemia del Covid-19.



En concreto, explicó cómo se hacen las predicciones a corto plazo de nuevos casos, hospitalizaciones y UCIS, y de su relevancia socio-sanitaria e institucional, mostrando el tipo de información que se procesa a nivel de la Comisión Europea y de cualquier organismo interesado en las predicciones.

Además, comentó cómo hacer estimaciones a medio y largo plazo de sus efectos para poder hacer evaluaciones razonables para más de 5 días de vista. Estos posibles escenarios futuros deben diferenciarse de las predicciones calibradas a corto plazo.

En su opinión, aunque no pueden estimar niveles precisos de fiabilidad en las evaluaciones de etapa, pueden permitirse adoptar medidas preparatorias de acuerdo con los criterios de evaluación de los posibles riesgos.

Asistieron al webinar 78 personas.

10. Webinar – Aspectos prácticos en la aplicación de la norma contable IFRS17.

📅 4 de junio de 2020.
Sr. Albert de Paz (Management Solutions).

Albert de Paz habló sobre el problema que para las compañías de seguros implica la implementación de la norma contable NIIF 17, que entrará en vigor en el año 2023, y que modifica radicalmente la contabilidad de seguros en las compañías de seguros.



La norma se basa en aspectos derivados de la directiva Solvencia II, que se adaptó al mercado español en 2016.

También comentó que la aplicación de las normas de la norma contable IFRS17 les obligó a interpretar los principios establecidos en la norma para el IASB, así como su particularización en cada mercado y compañía de seguros. En el proceso de análisis previo surgen varias decisiones a tomar, con un impacto potencialmente alto en los resultados de la entidad.

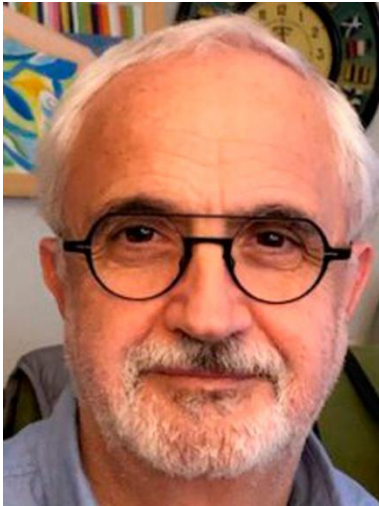
Durante la conferencia comentamos algunas de las implicaciones de la aplicación práctica de la NIIF 17 que, según la experiencia de Management Solutions, que proporciona un amplio conocimiento del tema, puede ser relevante para la implantación de normas en las compañías de seguros. Asistieron al webinar 94 personas.

11. Webinar – La influencia de la nueva tecnología médica en los costos del seguro de salud.

📅 11 de junio de 2020.

Dr. Juan Ramón González (Fiatc).

El Dr. González habló sobre la aparición de la tecnología en la medicina en las últimas décadas y sus efectos en el seguro de salud. En su opinión, las nuevas tecnologías permiten diagnósticos más precisos y acciones quirúrgicas menos invasivas con menor costo, con una recuperación más rápida del paciente y una mayor esperanza de vida.



Por otro lado, las nuevas tecnologías también implican un cierto "sobrediagnóstico" y la aparición de un nuevo colectivo de enfermos crónicos, un montón de servicio exigente, cada vez más costoso, que afecta a la rentabilidad del ramo.

En su opinión, los avances tecnológicos tendrán un gran impacto en la medicina y el seguro de salud, especialmente en la telemedicina y el diagnóstico a distancia, lo que sin duda mejorará la valoración del servicio por parte de los asegurados.

Finalmente comentó los efectos de la Covid 19 en FIATC, con una importante actividad en el campo de la salud, y que también cuenta con una clínica propia. En su opinión, los efectos de la Covid 19 en el seguro de salud se verán en los próximos meses, ya que muchas intervenciones quirúrgicas, ya previstas, han sido pospuestas por las emergencias de la pandemia. Además, ha habido un cierto número de asegurados que acudieron a los servicios médicos, por temor a un contagio.

El Covid 19 también afectará a la rentabilidad del seguro de salud a medio plazo, ya que las aseguradoras han asumido los costes derivados de la pandemia, con algunos efectos en la salud de los asegurados infectados, algunos asintomáticos, no del todo conocidos.

Asistieron al webinar a 50 personas.

12. Webinar – El sector de los seguros frente al cambio climático: retos y oportunidades.

📅 18 de junio de 2020.

Sr. Miguel Ángel Mora (Nacional de Reaseguros).

El cambio climático es uno de los grandes desafíos sociales y ambientales a los que se enfrenta la sociedad del siglo XXI y es una de las principales preocupaciones de las empresas de seguros y seguridad.

El cambio climático se ha acelerado en las últimas décadas, debido a los impactos del efecto invernadero, que ha dado lugar a acontecimientos extraordinarios (terremotos, ciclones, tormentas, sequías, grandes incendios, etc.) cada vez más frecuentes y devastadores.



El cambio climático también afecta a nuestro país que, con un clima muy diverso, ha sufrido frecuentes efectos atmosféricos catastróficos en los últimos años (tormentas, vientos huracanados, sequías y terremotos, fundamentalmente).

Comentó que los eventos catastróficos de otras zonas del planeta, por ejemplo en el Caribe, también afectan a las aseguradoras españolas, ya que esta zona es importante interés económico de las empresas españolas (hoteles, infraestructuras, parques eólicos, fundamentalmente), que están aseguradas en España por aseguradoras locales.

Destacó el importante papel que en España es el Consorcio de Compensación de Seguros, un modelo único que asume los efectos de los eventos catastróficos con gran eficiencia y que ha servido para reducir el impacto de los eventos catastróficos directamente a las aseguradoras.

Habló de los sistemas más comunes utilizados por las compañías de seguros españolas para tranquilizar los riesgos catastróficos y los utilizados en otros mercados. Por último, ha hablado de la necesidad de que todo el sector participe en políticas de responsabilidad social corporativa que ayuden a reducir la velocidad del cambio climático y sus efectos económicos y sociales, que pueden llegar a ser devastadores si no reaccionamos a tiempo.

Asistieron al webinar 47 personas.

13. Webinar – Presentación del informe "Melbourne Mercer Global Pensions Index" (MMGPI).

📅 22 de junio de 2020.

Sr. Miguel Ángel Menéndez (Mercer)

El Sr. Menéndez presentó los aspectos principales de la 11ª edición del informe "Melbourne Mercer Global Pensions Index – MMGPI", estudio que anualmente publica Mercer y que analiza y valora los sistemas de pensiones públicos y privados de 37 países, entre ellos España, que representan el 63% de la población mundial.



El estudio pretende llevar a cabo una valoración objetiva de los diferentes sistemas de pensiones públicos y privados de los 37 países, puntuando tres aspectos fundamentales: la suficiencia, los mecanismos de gobernanza y la sostenibilidad y los de los sistemas de pensiones.

En el apartado SUFICIENCIA, el informe MMGPI otorga al sistema público y privado de pensiones español la posición 13 sobre los 37 países del estudio. En este apartado el peso fundamental se debe a la aportación de las pensiones públicas, con una tasa de sustitución sobre los salarios del 78%, la segunda más alta entre los países de la OCDE. En cambio, el peso de las pensiones privadas es muy limitado, inferior al de otros países.

En el apartado GOBERNANZA (legislación, información a pensionistas, etc.), el índice MMGPI otorga al sistema de pensiones español la posición 22 sobre los 37 países del estudio.

En cambio, en el apartado SOTENIBILIDAD, el índice MMGPI otorga al sistema de pensiones español la posición 35 sobre los 37 países del estudio, una de las más bajas del estudio. Destaca el estudio las debilidades de nuestro sistema público de pensiones, un sistema de reparto, con un déficit de 18.000 millones de euros/año, con un futuro incierto de no acometer reformas urgentemente, dada la evolución de la demografía en nuestro país.

Finalmente, el Sr. Menéndez comentó algunas recomendaciones del informe MMGPI para el caso de España: entre otros, ajustar la edad efectiva de la jubilación y el importe de las pensiones a la esperanza de vida, incrementar la tasa de actividad, especialmente para el colectivo entre 55-65 años y potenciar el ahorro privado en sistemas de pensiones, especialmente en el ámbito de la empresa.

Asistieron al webinar a 33 personas.

14. Curso online – Aplicaciones Prácticas de la NIIF 17.

📅 29, 30 de junio y 1, 2 de julio de 2020.

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

El curso abordó los aspectos fundamentales de las nuevas normas contables de la NIIF 17 para la valoración de los contratos de seguros, que se publicaron en mayo de 2017, cuya entrada en vigor está prevista inicialmente para 2023, y que tienen importantes impactos en diferentes áreas, como los datos, la tecnología, la gestión empresarial y el gobierno y los procesos.

El curso abordó los fundamentos de las nuevas normas NIIF17, las principales novedades derivadas de la NIIF17, las metodologías para la valoración de los contratos y ejemplos prácticos de valoración de diferentes productos.

Asistieron al curso 21 personas.

15. Curso online - Programación en Visual Basic y Macros de Excel.

📅 6, 7, 8, 9 y 10 de julio de 2020.

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

El objetivo del curso fue ofrecer los conocimientos necesarios de Visual Basic para que los alumnos tuvieran las habilidades necesarias para realizar a través de la programación todos aquellos cálculos financieros, estadísticos o actuariales que deban ejecutar, utilizando, si es necesario, el acceso a datos externos como SQL Server o Access.

También ofreció los conocimientos necesarios para la creación de macros con las que ciertos procesos de ofimáticos pueden ser automatizados, aumentando su productividad.

El curso se desarrolló totalmente en Excel, i se mostraron los mejores hábitos de programación en VBA con el fin de obtener código de Visual Basic que sea reutilizable en otros sistemas.

Asistieron al curso 9 personas.

16. Curso online- La Función Actuarial.

📅 14, 16, 17, 21, 22, 28 y 29 de septiembre de 2020.

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

El curso abordó los aspectos fundamentales establecidos por la legislación española sobre la Función Actuarial.

En primer lugar, se revisó el marco normativo de la Función Actuarial, sus responsabilidades y tareas, independencia de las mismas, relación con las demás Funciones y su adaptación a los nuevos retos de la norma contable IFRS 17.

También se discutieron los aspectos relacionados con la revisión de la política de suscripción: suficiencia de primas, profit testing para nuevos productos, perfil de riesgo, anti selección, política de pricing, etc.

También se revisaron los aspectos relacionados con la evaluación de la suficiencia de las disposiciones técnicas, la política de reaseguros y la gestión de los riesgos de la entidad.

Por último, se analizaron los diferentes informes que debe emitir el actuario relacionado con la Función Actuarial, dirigidos al Consejo de Administración de la Compañía de Seguros y a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

12 personas asistieron al curso.

17. Webinar - El valor de la automatización de los procesos actuariales para la industria de seguros.

📅 30 de septiembre de 2020.

Srs. Ana Claudia Orza y Rosa Salas (WTW)



La Sra. Salas y la Sra. Orza hablaron de la creciente demanda de automatización de los procesos actuariales en las aseguradoras con el objetivo de aumentar su eficiencia, un proceso que se ha acelerado por la crisis derivada de la covid 19, que pone de relieve la necesidad de aumentar la productividad en las entidades.

En este contexto, podemos ver cómo la industria de los seguros está empezando a llevar a cabo programas de transformación de gran calado.

Las compañías de seguros están en una encrucijada cuando se trata de abordar los desafíos utilizando métodos tradicionales o hacer frente de una manera diferente, utilizando tecnologías a su alcance para hacer las cosas de una manera mucho más eficiente y más sostenible.

La tendencia es que cada vez más compañías abordan nuevos enfoques con el uso de tecnologías que permiten la automatización de procesos y la computación en la nube.

En opinión de la Sra. Sales y la Sra. Orza, la automatización de procesos con el uso de tecnologías modernas es un poderoso impulsor que acelera la transformación y aporta grandes beneficios a las entidades.

Por último, comentar que la automatización de los procesos actuariales no es algo exclusivo para las grandes entidades, sino que la disminución del coste de las tecnologías y las habilidades de los nuevos profesionales, incluidos los actuarios, lo pone a disposición de prácticamente todas las entidades.

64 personas asistieron al webinar.



18. Curso online – Programación en R.

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

Los cálculos y el tratamiento de datos se realizan en todas las áreas de las compañías de seguros: precios, provisiones técnicas, solvencia II, IFRS17, modelos predictivos, valoraciones de activos, etc.

El conocimiento de Programación en R permite realizar tanto análisis interactivos como la creación de programas en producción dentro de las empresas.

R es un lenguaje de código abierto que funciona en una variedad de plataformas (Unix, Windows, MacOS, entre otras). También vale la pena señalar la posibilidad de ejecutar R en la nube, en plataformas como Amazon AWS o Microsoft Azure y la creación de aplicaciones en sistemas de computación distribuida como Apache Spark, así como el acceso a plataformas de aprendizaje automático y redes neuronales como TensorFlow de Google o Keras, entre muchas otras.

El objetivo principal del curso fue ofrecer los conocimientos esenciales de programación en R para crear programas o análisis de datos en el campo de los seguros. Así, el estudiante pudo empezar a programar y especializarse en las áreas de interés.

Asistieron 12 personas al curso.

19. Webinar - El impacto de los hábitos saludables en la esperanza de vida.

📅 15 de octubre de 2020.
Sres. Núria Moreno, Lidia Martínez y Sr. Emilio Vicente (Grupo de Trabajo de Pensiones del CAC)

La conferencia habló sobre el concepto "actuarial" de la esperanza de vida y cómo ha evolucionado en nuestro país y en todo el mundo. Comentaron que la esperanza de vida en España es actualmente una de las más grandes del mundo, lo que sin duda afecta a nuestra sociedad y especialmente a nuestro sistema de salud y pensiones.

Comentaron que la esperanza de vida depende de muchos factores, y no sólo de la edad y el sexo. En ella afectan diferentes "hábitos" de nuestras vidas, que podemos modificar para lograr una vida más larga y saludable.



Entre otros factores, han comentado que nuestra esperanza de vida puede depender del entorno familiar en el que vivimos, el exceso de peso, el consumo de alcohol y tabaco, la práctica regular de deporte y el nivel de estrés en el que se desarrolla nuestra vida.

Todos estos factores han sido estudiados por médicos y actuarios y, con ellos, han desarrollado estudios que, junto con la edad y el sexo, estiman nuestra esperanza de vida.

La conferencia presentó la calculadora desarrollada por el CAC, con la colaboración de Nacional de Reaseguros, que estima la esperanza de vida con nuestros datos personales (edad y género) y con información sobre algunos de nuestros hábitos. La calculadora informa cómo la esperanza de vida puede aumentar variando algunos de nuestros hábitos, estimulando sin duda a llevar una vida más saludable.

La calculadora se puede utilizar en el siguiente enlace: <https://actuaris.org/calculadora01/>.

93 personas asistieron al webinar.

20. Curso online - Contabilidad de seguros: NIIF 9 y NIIF 17.

📅 20, 21 y 22 de octubre de 2020.

Srs. Miguel Ángel Merino y Jaime Zaro (Mazars) y Sras. Arantxa Pareda y Paula Leis (Deloitte)

El curso abordó algunos de los aspectos más importantes de la NIIF 9 y de la NIIF17.

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

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

Por su parte, la nueva norma contable internacional de contratos de seguros NIIF17, planteará un reto para el sector asegurador español. La NIIF17 introduce un nuevo enfoque que aborda ciertas incoherencias de la NIIF 4 (la falta de actualización de las hipótesis a mercado, la consideración de los rendimientos de los activos como tasa de descuento, la opacidad de la evolución de los pasivos por contratos de seguro, entre otros). También introduce nuevos conceptos, como el margen de servicio contractual o el beneficio futuro de una póliza.

Asistieron 23 personas al curso.

21. Webinar - Cuestiones actuales en la regulación y supervisión del seguro privado.

📅 29 de octubre de 2020.

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

El Sr. Sergio Álvarez, Director General de la Dirección General de Seguros y de Fondos de Pensiones (DGSFP), comentó varios temas de la máxima actualidad para el sector asegurador y la profesión actuarial.

En primer lugar, habló sobre los impactos en las compañías de seguros de todo el mundo, de un escenario prolongado de tasas de interés muy bajas, que empuja a las compañías de seguros a asumir más riesgos en sus inversiones y lanzar nuevos productos de vida que requieren un mayor asesoramiento.

También habló sobre la importancia para las aseguradoras de vida de una adecuada gestión del riesgo de longevidad y la próxima publicación de normativa para la aplicación de nuevas tablas de mortalidad, con efectos en el ejercicio 2020.

Comentó el impacto de la crisis sanitaria de la pandemia covid-19 y la magnífica reacción del sector, que ha implementado con éxito planes de contingencia para garantizar la continuidad del negocio y mantener el servicio a sus clientes.

Destacó la alta solvencia del sector asegurador español, con un ratio de solvencia medio superior al 200% del mínimo requerido y la importancia de cuidar la liquidez de las inversiones en momentos tan especiales.



Antes de la conferencia, se presentaron las dos revistas ADC 21 publicadas por el CAC en el año 2020. La presentación fue realizada por **el Sr. Emilio Vicente**, director de la revista.

Asistieron 118 personas al webinar.

22. Curs online - Profesionalismo.

📅 3 de noviembre de 2020.

Sr. Emilio Vicente (MGS)

En el curso de acceso al Registro de Actuarios Internacionales del Col·legi d'Actuaris de Catalunya se trataron estos cuatro puntos: Normas de conducta y disciplina, estándares profesionales, profesionalismo y ética empresarial y profesionalismo en la práctica aseguradora.

Asistieron 9 personas.

23. Webinar - Sostenibilidad: retos para el sector asegurador.

📅 12 de noviembre de 2020.

Sra. Clara Armengol (Sabadell Zurich), Sr. Pedro del Pozo (Unespa), Sr. Jaume Iglésies (UBS) y Sr. Josep Maria Canyelles (Vector 5)

Clara Armengol habló sobre la Agenda 2030 de la ONU, de los 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y de la importancia de evaluar los impactos en el medio ambiente de nuestra actividad. Comentó que la inversión necesaria para hacer frente a los primeros impactos de los objetivos ODS está valorada en 180 mil millones de euros y que esto requiere la colaboración entre estados y empresas privadas, incluidas las compañías de seguros. Habló de los próximos retos para las compañías de seguros, entre otros: adaptación a los requisitos regulatorios, gestión adecuada de los riesgos medioambientales, definición de su posicionamiento estratégico y llevar a cabo una transformación hacia sociedades más sostenibles.



Pedro Del Pozo habló de los principales retos que afectan al sector asegurador, entre otros: la adaptación del Reglamento 2019/2088 de sostenibilidad de los servicios financieros, aplicable a partir de marzo de 2021, la taxonomía de las inversiones sostenibles, desarrollada por el Reglamento 2020/852, junio de 2020, en el que se fijan objetivos medioambientales, la directiva de información no financiera, del pacto verde europeo, de las modificaciones de las directivas Solvencia II e IDD, que incorporan riesgos de sostenibilidad, etc. Por último, el Sr. Del Pozo comentó que la

sostenibilidad forma parte del ADN del sector asegurador desde hace muchos años y de la oportunidad para que el sector asegurador promueva y mejore el nivel de aseguramiento entre los ciudadanos y las empresas para contrarrestar los efectos perniciosos del cambio climático.

Jaume Iglésies habló de la evolución de la "finanzas sostenibles", que hoy día aparece en primer lugar de la cartera de inversión que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, con amplia aceptación por su parte. Comentó que actualmente el 85% de los clientes institucionales están interesados en invertir en activos "sostenibles" y que esta tendencia se consolidará en el futuro. También destacó la importancia de la sostenibilidad como indicador de una buena gestión empresarial, evaluando aspectos como tratar bien a los empleados, a través de la diversidad, las buenas condiciones de trabajo y la formación, tratando bien a los clientes, a través de la calidad y seguridad de los productos ofrecidos, entre otros.

Por último, Josep Maria Canyelles comentó que el desarrollo sostenible es uno de los grandes retos de la humanidad y que tiene más valor, si es posible, a partir de los efectos de la pandemia covid 19, que han aumentado la sensibilidad de la Sociedad hacia esta materia trascendental. En su opinión, la sostenibilidad debe formar parte de los compromisos corporativos de las entidades, que deben transferir sus compromisos en materia de sostenibilidad a acciones específicas, de las que deben rendir cuentas en la memoria de responsabilidad social..

78 personas asistieron al webinar.

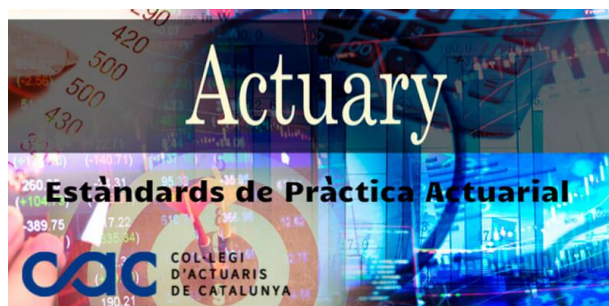
24. Webinar - Adaptación de los Estándares Actuariales (ESAP 1, ESAP 2, ESAP 3 e ISAP 3).

📅 17 de noviembre de 2020.

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

El CAC ha impulsado la creación de un grupo de trabajo que ha adaptado algunos de los estándares más significativos de la profesión actuarial, específicamente:

- SAP1: Estándar de la AAE de la Práctica Actuarial General.
- ESAP2: Estándar de la AAE de la Función Actuarial.



- ESAP3: Estándar de la AAE del Proceso ORSA en Solvencia II.
- ISAP3: Estándar de la IAA de la Práctica Actuarial en relación con la Norma Contable IAS19 de Beneficios para Empleados

El objetivo del CAC es que los Estándares sean conocidos por los actuarios y aplicados, en la medida de lo posible, en su práctica profesional, en línea con las mejores prácticas de colegios y asociaciones de actuarios de todo el mundo.

Los Estándares antes mencionadas están a disposición de las partes interesadas en el sitio web del CAC. <https://actuaris.org/estandards-professionals/>

73 personas asistieron al webinar.

25. Webinar - El RD 738/2020 y sus efectos en planes y fondos de pensiones.

📅 25 de noviembre de 2020.

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

La Sra. Gómez Jover comentó que el BOE de 7 de agosto de 2020 publicó el Real Decreto 738/2020, por el que se modifican determinados aspectos del Reglamento sobre Planes y Fondos de Pensiones y del ROSSP. El Real Decreto avanza en la transposición a la legislación española de varias directivas que afectan a los fondos de pensiones y al seguro, entre otros a la Directiva 2016/2341 de planes y fondos de pensiones de empleo.

La nueva normativa, entre otros aspectos, regula el derecho a la información de los participantes y beneficiarios y el sistema de gobernanza de los fondos de pensiones de empleo.

Con el fin de aumentar la protección de los participantes y beneficiarios, los gestores de fondos de pensiones deben informar a sus clientes de los riesgos asumidos por el fondo, de las comisiones y de las prestaciones estimadas para la jubilación, entre otros. En este sentido, se introduce el "Documento de Prestación de Pensión", que debe informar al beneficiario de la prestación de jubilación estimada, la hipótesis utilizadas, la previsión de escenarios y las opciones para cobrar las prestaciones.

Así mismo se regula el Sistema de Gobierno de los fondos de pensiones de empleo, con el fin de garantizar la gestión adecuada de los riesgos de los fondos de pensiones y de la protección de los participantes y beneficiarios.

En el webinar se trataron los aspectos fundamentales de la Norma y sus efectos en la gestión de planes y fondos de pensiones.

Asistieron 93 personas al webinar.

26. Webinar - Los impactos estratégicos de la crisis de la covid 19 en las compañías de seguros.

📅 1 de diciembre de 2020.

Srs Antoni Lechuga y Xavier Bombí (Kpmg)



El Sr. Bombí y el Sr. Lechuga destacaron la magnífica reacción del sector asegurador español ante esta gran crisis, que afecta gravemente a la salud de los ciudadanos y a nuestra economía.

En su opinión, en una primera fase, las compañías de seguros se centraron en la protección de la salud de sus trabajadores, con la generalización del teletrabajo, en garantizar el servicio a mediadores y asegurados, a través de canales digitales y en la protección de los proveedores.

En cuanto a la actividad, vemos que, el volumen de negocios se ha mantenido, con ligeras caídas en la nueva producción de seguros de automóviles, compensadas por el crecimiento de otros ramos, como salud y multirriesgos. La rentabilidad y la solvencia se mantienen en niveles muy aceptables.

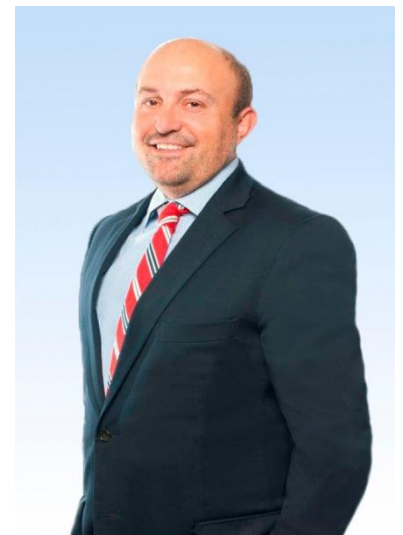
En opinión del Sr. Bombí y del Sr. Lechuga, las compañías de seguros se encuentran inmersas en la "nueva realidad". La covid 19 ha acelerado extraordinariamente los procesos de digitalización de entidades y la forma de interactuar con sus mediadores y clientes.

En el año 2021 y siguientes, en su opinión, las compañías de seguros se centrarán en un reajuste general de sus costes, aumentando la productividad, centrándose en lo "digital" y diversificando sus líneas de ingresos, buscando rentabilidad y equilibrio en sus resultados.

Las nuevas tecnologías (robotización, internet de las cosas, inteligencia artificial, etc.) facilitarán la omnicanalidad, la explotación comercial de la información del cliente (machine learning, big data, business intelligence, etc.), el desarrollo de nuevos productos "nicho", la personalización de la oferta, la automatización de servicios y su monitorización online por parte de los clientes, etc. En esta etapa, la relación entre las aseguradoras y "insurtech" cogerá cada vez más fuerza.

En su opinión, el sector tenderá a una mayor concentración. Las empresas tendrán que concentrar sus esfuerzos en no perder la carrera de las nuevas tecnologías y estar muy cerca de sus mediadores y clientes, anticipándose a sus demandas y ofreciendo el mejor servicio posible.

Asistieron 62 personas al webinar.



27. Webinar - Novedades 2020 en el ámbito tributario.

📅 9 de diciembre de 2020.
Srs. Adolfo Rovira y Antonio Salas (Cuatrecasas)

El Sr. Rovira y el Sr. Salas destacaron las importantes novedades previstas en el ámbito fiscal para el año 2021, que afectan a la fiscalidad del ahorro, la previsión social y la fiscalidad de empresas y particulares.

En relación con el Proyecto de Ley de Presupuesto Generales del Estado de 2021 y el Proyecto de Ley de Medidas para la Prevención y Lucha contra el Fraude Fiscal, destacaron el aumento del gravamen sobre la renta general y las rentas del ahorro para las rentas altas, lo que los sitúa entre los más altos de Europa.



También comentaron el aumento del tipo del impuesto sobre el patrimonio y las nuevas normas de tributación de los seguros de vida en función de si tienen o no derecho de rescate total a la fecha de devengo del impuesto, y de los inmuebles.

Luego discutieron el nuevo límite absoluto, fiscal y financiero, de 2.000 euros/año previsto para las aportaciones a los planes de pensiones y otros esquemas de previsión social con derecho a reducción de la base imponible, ampliable a 10.000 euros/año si perciben hasta 8.000 euros/año en el caso de las aportaciones empresariales a los planes de pensiones de empleo.



En cuanto al Impuesto sobre las primas de seguro destacaron el aumento significativo a partir de la publicación en el BOE de la Ley de Presupuestos Generales del Estado que finalmente se aprueba, en la que el tipo impositivo pasará a ser el 8% (6% actualmente).

En cuanto a las SICAV, valoraron las medidas que se prevé introducir para el año 2021 consistentes en exigir una inversión mínima de 2.500 euros por partícipe para aplicar la tributación del

1% en el Impuesto sobre Sociedades, así como la asignación de las competencias para comprobar su naturaleza jurídica a la inspección de impuestos.

Por último, comentar algunos cambios significativos que se han introducido este año 2020 en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones de aplicación en Cataluña, que suponen una mayor carga fiscal en muchos casos.

En resumen, las medidas fiscales que se espera que se introduzcan para el próximo año aumentarán la presión fiscal tanto para las empresas como para los particulares.

68 personas asistieron en el webinar.

Resumen de las actividades en materia de formación del año 2020.

nº	fecha	Curso / Jornada / Conferencia	Asistentes	Horas
1	13/01	Conferència - Perspectives per a l'economia mundial: Cóm gestionar una cartera en un entorn de tipus d'interès del 0%.	46	92
2	18/02 - 03/03	Curs - Fiscalitat d'Assegurances i previsió social.	19	143
3	05/03	Jornada - Presentació de l'estudi sistema de pensions britànic Automatic Enrolment: un model a seguir?	36	72
4	16/04	Webinar – L'impacte de l'Insurtech en el sector assegurador.	61	61
5	30/04	Webinar – Per què és necessària una regulació com Solvència II?	63	63
6	07/05	Webinar – Gestió de Riscos en les entitats asseguradores.	86	86
7	14/05	Webinar - Accessibilitat, rellevància i simplicitat, eixos clau en la realitat digital.	62	62
8	21/05	Webinar - Principals tendències d'inversió en el sector assegurador europeu.	66	66
9	28/05	Webinar - Model empíric per a la predicció a curt termini de la propagació de la COVID-19.	78	78
10	04/06	Webinar - Aspectes pràctics en l'aplicació de la norma comptable IFRS17.	94	94
11	11/06	Webinar - La influència e les noves tecnologies mèdiques en l'assegurança de salut.	50	50
12	18/06	Webinar - El sector assegurador davant el canvi climàtic: reptes i oportunitats.	48	48
13	22/06	Webinar - Presentació de l'Índex Global de Mercer Melbourne sobre Pensions.	34	34
14	29/06 – 02/07	Curs online - Aplicacions pràctiques de la NIIF 17.	21	168
15	06/07 – 10/07	Curs online - Programació en Visual Basic i Macros d'Excel.	9	90
16	14/09 – 29/09	Curso online - La Funció Actuarial.	12	168
17	30/09	Webinar – El valor de l'automatització de processos actuuarials per a la indústria asseguradora.	64	128
18	01/10 – 08/10	Curso online - Programació en R.	12	144
19	15/10	Webinar – L'impacte dels hàbits saludables en l'esperança de vida.	93	93
20	20/10 – 22/10	Curso online - Comptabilitat d'Assegurances: NIIF 9 i NIIF 17.	23	138
21	29/10	Webinar – Qüestions actuals en la regulació i supervisió de les assegurances privades.	118	118
22	03/11	Curs online- Professionalisme,	9	18
23	12/11	Webinar – Sostenibilitat: reptes per al sector assegurador.	78	78
24	17/11	Webinar – Adaptació dels Estàndards Actuuarials (ESAP 1, ESAP 2, ESAP 3 i ISAP 3).	73	73
25	25/11	Webinar – El RD 738/2020 i els seus efectes sobre els plans i fons de pensions.	93	93
26	01/12	Webinar – Els impactes estratègics de la crisi de la covid-19 sobre les entitats asseguradores.	62	62
27	09/12	Webinar – Novetats 2020 en l'àmbit tributari.	68	68
			1478	2.388

Planifique el viaje hacia su jubilación



Información exigida por la OM ECC/2316/2015: Gama Destino

Alertas de liquidez:

De acuerdo con lo previsto en la Orden ECC/2316/2015 relativa a las obligaciones de información y clasificación de productos financieros, las alertas de liquidez son las que se detallan a continuación:

⚠ El cobro de la prestación o el ejercicio del derecho de rescate sólo es posible en caso de acaecimiento de alguna de las contingencias o supuestos excepcionales de liquidez regulados en la normativa de planes y fondos de pensiones.

⚠ El valor de los derechos de movilización, de las prestaciones y de los supuestos excepcionales de liquidez depende del valor de mercado de los activos del fondo de pensiones y puede provocar pérdidas relevantes.

	Potencialmente menor rendimiento				Potencialmente mayor rendimiento		
CABK Destino 2026 PP	1	2	3	4	5	6	7
- Riesgo							
CABK Destino 2030 PP	1	2	3	4	5	6	7
- Riesgo							
CABK Destino 2040 PP	1	2	3	4	5	6	7
- Riesgo							
CABK Destino 2050 PP	1	2	3	4	5	6	7
- Riesgo							



Ya puede empezar a diseñar un plan de acción que le permita planificar el viaje hacia su jubilación

Para ello, cuenta con nuestros planes de pensiones inteligentes de la Gama Destino, que adaptan la inversión a medida que avanza el tiempo y se acerca la fecha objetivo.

Ir siempre un paso por delante. Esto es Banca Premier.

Planes de pensiones individuales de los que **VidaCaixa, S.A.U. de Seguros y Reaseguros es gestora y promotora; CaixaBank, S.A., entidad comercializadora, y Cecabank, S.A., entidad depositaria.** Puede consultar los datos fundamentales de estos planes de pensiones en www.CaixaBank.es o en su oficina de CaixaBank. Información válida hasta el 31-12-2020.
NRI: 3199-2020/ 05504 www.CaixaBank.es/premier



Mejor Banco Digital 2019



Mejor Banco en España 2019



Mejor Banco en España 2019



créditos

ADC21



Director

Emilio Vicente Molero

Consejo de redacción

Jordi Celma Sanz

Xavier Colominas García

Luis Cuervo Carballo

Anna Labayen Cervera

Aleix Olegario Surroca

Diseño y maquetación

Icstece_ comunicació i marca

www.icstece.com

Col·legi d'Actuaris de Catalunya

Presidente

Miquel Viñals Fusté

Vicepresidente

Xavier Plana Marcos

Secretaria

Marisa Galán Camino

Tesorera

Clara Armengol Vivas

Vocal Presidente Sección Formación e Investigación

Isidre Martínez Ivars

Vocal Presidente Sección Profesional

Francisco Durán Lorenzo

Vocal Presidente Sección Relaciones Institucionales

Xavier Gómez Naches

Gerencia

Joaquim Celma Bueso

jcelma@actuaris.org

Administración

Rosa María Felipe Checa

actuaris@actuaris.org



Via Laietana, 34 4 planta

08003 Barcelona

+34 933 190 818

actuaris@actuaris.org

www.actuaris.org

Prohibida la reproducción total o parcial de cualquier artículo sin previa autorización del Col·legi d'Actuaris de Catalunya.

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

protectores



