

GABRIEL MARCOS. Actuario. Consultor Senior Aon Consulting
 JUAN MARINA RUFAS. Actuario. Director Inversiones Aon Consulting

Regularización de contratos colectivos relativos a la exteriorización de compromisos por pensiones. Pólizas casadas

ANTES de analizar los diferentes aspectos que consideramos relevantes en materia de regularizaciones de pólizas colectivas, conviene que nos situemos desde el punto de vista del tomador de la póliza para comprender su situación. El proceso de exteriorización de compromisos por pensiones, de obligado cumplimiento para las empresas que mantengan dichos compromisos con sus empleados, supone un cambio frente a la situación anterior a este proceso donde los actualmente tomadores gestionaban sus pagos para pensionistas y las correspondientes dotaciones a provisiones contables con cierta agilidad. Actualmente nos encontramos en una situación en la que los procesos de ajustes o actualizaciones de pólizas de seguro requieren negociaciones y procesos complejos que ralentizan la gestión de las pólizas y en ocasiones crean ciertas incertidumbres.

La intervención de los actuarios y de los expertos en gestión de activos vinculados a las pólizas es indispensable en los procesos de regularización. Esta intervención debe ejercerse tanto desde un punto de vista técnico como desde un punto de vista práctico, con una finalidad clara de negociación y de consideración de aspectos «razonables» que no perjudi-



quen de forma manifiesta a ninguna parte interviniente, con objeto de trasladar tranquilidad y garantías. No debemos olvidarnos de la sensibilidad social y laboral implícita a estos procesos, pues en definitiva estamos hablando de los recursos disponibles para hacer frente a las necesidades futuras del personal jubilado, inválido o de los correspondientes beneficiarios por fallecimiento del personal activo-pasivo de una empresa. Un factor muy importante es considerar que estas pólizas incorporan garantías vinculadas a activos financieros cuya fi-

nalidad es garantizar prestaciones, debiendo reducir los aspectos especulativos inherentes a los activos financieros en la medida de lo posible.

Una vez finalizado el período de exteriorización de compromisos por pensiones (con excepción de lo establecido en la Disposición Adicional vigésimo quinta de la Ley 14/2000, de 29 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social), el mercado asegurador se encuentra con un elevado volumen de primas captadas asociadas a las pólizas de ahorro, cuya gestión representa

una ardua tarea que dista mucho de los trabajos asociados a la emisión inicial de las pólizas. Los trabajos de mantenimiento de cartera y cálculos asociados a provisiones matemáticas, primas de regularización y en general todas las tareas cuya finalidad sea mantener las pólizas adecuadas a la situación real del colectivo, implican una serie de tareas que deben estar claramente identificadas y procedimentadas.

«Es un buen momento para reflexionar sobre estos aspectos y plasmar la operativa que se debe seguir. Su correcta implantación permitirá ciertas mejoras en relación con la gestión de los contratos de seguro del ramo de vida - colectivos»

Probablemente durante el proceso de exteriorización de compromisos por pensiones el mercado se centró mucho en la captación de un importante volumen de primas y en el cierre de las operaciones asociadas sin recabar con profundidad en todo el establecimiento y sistematización de la metodología que necesariamente se debería mantener a futuro, de forma que la gestión de las pólizas pueda realizarse de forma eficiente para transmitir, por parte de todos los agentes involucrados en los contratos, las garantías de una correcta gestión.

Es un buen momento para reflexionar sobre estos aspectos y plasmar la operativa que se debe seguir. Su correcta implantación permitirá ciertas mejoras en relación con la gestión de los contratos de seguro del ramo de vida-colectivos.

Considerando la duración de estos contratos, debemos plantearnos la necesidad por parte de la entidad aseguradora de gestionar el contrato con agilidad y de forma eficiente, dotando al proceso de regularizaciones de la necesaria transparencia para que el tomador de la póliza considere razonable los importes resultantes de dicho proceso así como lograr una administración eficaz.

En la mayoría de los casos, el tomador de las pólizas no tiene posibilidad de dar veracidad o contrastar los importes resultantes de los procesos de regularización, por lo que debe contar con los servicios de un consultor externo que realice los trabajos correspondientes. Básicamente las funciones del asesor externo serán las siguientes:

1. Verificar la exactitud de los censos intervinientes en el proceso.
2. Realizar o replicar los cálculos necesarios de regularización para contrastarlos con la compañía aseguradora.
3. Controlar el proceso de acceso a los mercados y de establecimiento de tipos de interés y de base técnica afecta a la regularización.
4. Intervenir en el proceso de emisión del oportuno suplemento de regularización.
5. Diseñar y negociar con la compañía aseguradora una metodología razonable que permita realizar los sucesivos procesos de regularización de forma eficiente para todas las partes implicadas.
6. Mantener la suficiente información para contrastar la efectiva ejecución de las diferentes órdenes asociadas al proceso de regularización en relación con el mercado financiero y

contrastar su justa valoración (compra y venta de activos).

7. Explicar al tomador el proceso de regularizaciones mediante la correspondiente presentación de informes.

El papel del consultor toma especial relevancia en todo el proceso de supervisión y elaboración de los suplementos de regularización, ya que su intervención permitirá clarificar cualquier aspecto y acordar unos procesos razonables y objetivos que trasmitan suficiente tranquilidad y garantías de la correcta elaboración de las regularizaciones a los tomadores de las pólizas.

El establecimiento de procesos razonables y objetivos, previamente consensuados, es decir, que no beneficien de manera injustificada a ninguna de las partes considerando diferentes situaciones de los mercados financieros, permitirá una agilidad en la realización de las regularizaciones y transmitirá la tranquilidad y transparencia necesaria. Este punto es vital, considerando que una vez cerrado el proceso de prima inicial ya no existe un contraste de mercado, sino que el aseguramiento ya pertenece en exclusiva a una única compañía, es conveniente que sea el consultor el que replique la situación de mercado para verificar los importes asociados a la regularización.

El correcto establecimiento de la metodología permitirá que, ante variaciones en los equipos que gestionen la operativa de los contratos, se disponga de un marco de referencia donde se refleje la operativa a seguir de forma clara. Todo el proceso debe estar plasmado o bien en los correspondientes suplementos de regularización o en un procedimiento acordado entre las partes, siendo éste utilizado como guía del proceso a llevar a cabo. Esto permitirá mayor facilidad en el traspaso de las tareas a desarrollar por un nuevo equipo y sin lugar a duda redundará en un menor coste operativo para

las partes implicadas. Este punto es clave en nuestro mercado, donde en la actualidad asistimos a numerosos procesos de modificaciones societarias por fusión o adquisición.

Como factor fundamental en la administración de estos contratos caben resaltar dos áreas de conocimiento, cuya gestión representa una enorme casuística afectada por diversos aspectos técnicos, que requieren conocimientos de diversa índole y que suponen un amplio estudio y procedimentación de las tareas a realizar con objeto de mantener correctamente asegurados los compromisos exteriorizados.

Las mencionadas áreas de conocimiento son las siguientes:

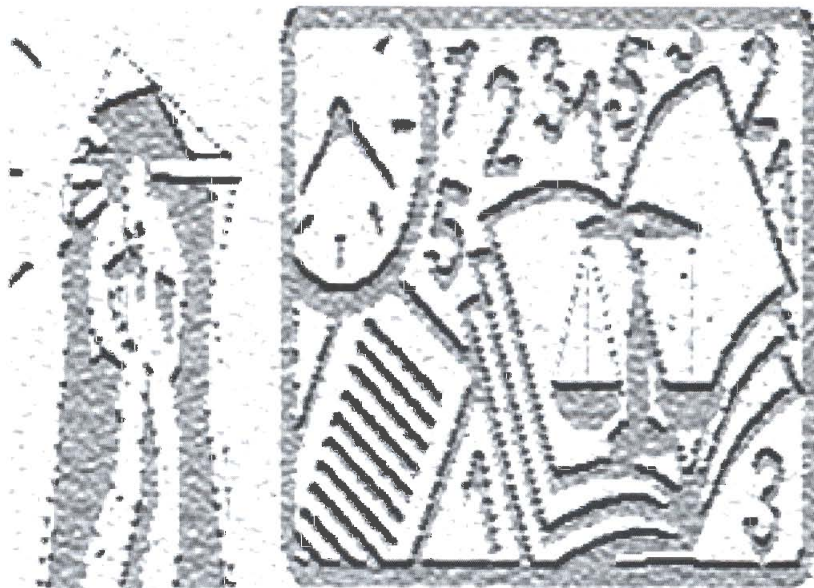
1. Cálculo actuarial.

2. Mercado financiero y vehículos utilizados en los contratos.

Se deberá incorporar en los mencionados suplementos o procedimientos de regularización, toda la casuística técnica junto con la metodología aplicable en cada caso.

El conocimiento jurídico también toma una relevancia importante en relación con la redacción de los oportunos suplementos de regularización y en toda la operativa a seguir, permitiendo negociar y desarrollar la metodología aplicable con garantías del cumplimiento de la normativa vigente. No obstante, la intención de lo aquí plasmado está más relacionada con un ámbito técnico y de gestión, no profundizando en un análisis jurídico de la normativa.

Es igualmente importante que el proceso de cálculo actuarial y la gestión de los activos asociados a los contratos esté soportado en un sólido sistema de administración, compuesto por las correspondientes aplicaciones o herramientas informáticas que agilicen los procesos y permitan su correcta gestión y documentación y que doten a los contratos de suficiente transparencia permitiendo la extracción de cualquier información asociada a las prestaciones aseguradas y a los contratos.



El conocimiento jurídico es importante junto con el cálculo actuarial y el mercado financiero.

1. Cálculo actuarial

La dinámica de los contratos de seguros lleva asociada una amplia casuística técnica que conviene negociar, clarificar y documentar en el marco del contrato.

Para una mejor comprensión estructuraremos el proceso de regularización en dos partidas cuya finalidad común es adaptar el contrato a la realidad del colectivo asegurado:

a) Cuenta de liquidación: Adaptará el contrato con una visión anual o del ejercicio en curso, con una visión histórica reciente o incluso en algunos casos con visión plurianual.

El importe de la cuenta de liquidación vendrá determinado por aquellas diferencias existentes entre los pagos realmente satisfechos por la compañía aseguradora y los pagos comprometidos en el contrato. Estas diferencias surgen por la naturaleza del cálculo actuarial y la consideración de hipótesis de cálculo que evidentemente no se ajustan en todos los casos a la realidad del colectivo y la evolución de los importes asegurados (IPC, Pensiones de Seguridad Social, evoluciones salariales, etc.).

El proceso de elaboración de una cuenta de liquidación implica comparar los importes satisfechos por la compañía aseguradora y los importes asegurados de forma individualizada y obtener las diferencias existentes considerando los movimientos de altas y bajas en el colectivo. Las diferencias de dichos importes obtendrán un saldo resultante individualizado, la suma de los importes individualizados conformará la cuenta de liquidación.

Las cuestiones a solventar durante el proceso de cálculo y por tanto a negociar entre las partes implicadas son las siguientes:

■ Establecimiento de la remuneración de los saldos existentes.

Dado que los saldos obtenidos en el proceso se corresponden a diferentes momentos en el tiempo, se deberá negociar si procede la remuneración de dichos saldos desde el período de efecto hasta la fecha en la que se haga efectiva su liquidación, la remuneración de los saldos debe ser coherente con la situación de los mercados financieros en cada momento, considerando que los pagos responden a una duración deter-

«El proceso de elaboración de una cuenta de liquidación implica comparar los importes satisfechos por la compañía aseguradora y los importes asegurados de forma individualizada y obtener las diferencias existentes considerando los movimientos de altas y bajas en el colectivo»

minada previamente comprometida por la compañía aseguradora, no tienen por qué guardar relación con los tipos de interés afectos a la póliza. No obstante, en diversas ocasiones puede prescindirse de la remuneración de los saldos. Si la finalidad del proceso es la eficiencia y transparencia, en ocasiones la negociación, búsqueda y cálculo de los tipos de remuneración y saldos resultantes puede ser más costosa que los propios importes obtenidos por aplicación de los tipos de interés correspondientes. En cualquier caso, deberá estudiarse si procede negociar su establecimiento y mantener una operativa estable en el tiempo con independencia de la obtención de saldos deudores o acreedores en cada ejercicio.

■ Consideración de fallecimientos pendientes de declaración.

Es cierto que la consideración de siniestros pendientes toma más relevancia en operaciones de seguro de riesgo en el ramo de vida, pero tiene cierta implicación en el cálculo de este tipo de contratos. Al cierre de una cuenta de liquidación nos podemos encontrar con información aún

no comunicada y que por tanto no consideremos en su cálculo. Con el paso del tiempo se ampliará la información y se pondrán de manifiesto diferencias respecto a la cuenta de liquidación que conviene negociar si deberán ajustarse o no a posteriori.

b) Cuenta de regularización: Su finalidad consistirá en adecuar las prestaciones aseguradas en el contrato a la realidad del colectivo asegurado con una visión de futuro y corrigiendo cualquier desviación económica motivada por cambios en el censo asegurado y en las prestaciones aseguradas, bien por error u omisión en la información suministrada, por movimientos naturales de altas y bajas asociadas al contrato y por variación en las hipótesis consideradas en el contrato (IPC, Pensiones de Seguridad Social, evoluciones salariales, etc.).

Respecto a la negociación a llevar a cabo, en un proceso de elaboración de una cuenta de regularización caben destacar los siguientes aspectos a tener en cuenta:

■ Metodología de cálculo de las prestaciones aseguradas: Considerar todos los aspectos relativos al cálculo de prestaciones nominales considerando la posible existencia de pagos diferentes en un mismo año, cálculo de prestaciones por viudedad y orfandad y su casuística considerando la posible existencia de varios hijos, topes en prestaciones, prestaciones mínimas, etc.

■ Tratamiento de los cambios biométricos (fechas de nacimiento y sexos) tanto de asegurados como de posibles beneficiarios, teniendo especial importancia las posibles consecuencias que se producen en la valoración de los beneficiarios por viudedad y orfandad una vez producido el fallecimiento del asegurado, incluso la consideración de la existencia de cónyuges diferentes a los asegurados inicialmente.

■ Posibilidades de compensación de flujos probables por ventas y compras de prestaciones aseguradas, teniendo en cuenta la coexistencia de más de una tabla de mortalidad en algunos casos. Contrastes de dichos flujos probables y consideración de situaciones de infraseguro o sobraseguro respecto a las prestaciones aseguradas, con especial interés del tratamiento de los beneficiarios por orfandad y viudedad y sus consecuencias en la solvencia del contrato. Establecimiento de métodos de devolución de prestaciones aseguradas.

■ Tratamiento de las personas incorrectamente aseguradas y metodología relativa a las devoluciones de prima que procedan (bajas con anterioridad a la emisión del contrato o errores en la información suministrada).

■ Consideración de la existencia de varios tipos de interés.

■ Mantenimiento de la información relativa a los diferentes flujos asegurados a distintas bases técnicas, manteniendo en todo momento una información clara sobre las prestaciones aseguradas en cada regularización.

Toda la metodología se debe acordar de forma razonable, no sólo considerando la situación de los mercados financieros a fecha de regularización sino con visión a largo plazo para acordar criterios para futuras regularizaciones.

Se deben valorar igualmente los costes asociados a los complejos procesos de cálculo, intentando simplificar los procesos e incurrir en unos costes acordes con la realidad del contrato. La simplificación y mayor capacidad de los sistemas de cálculo y su uso cada vez más extendido no deben complicar la administración de los cálculos a realizar, debiendo utilizarse aproximaciones y simplificaciones en numerosos casos.

2. Conocimientos del mercado financiero y los diferentes vehículos utilizados en los contratos

Una vez iniciado un proceso de regularización y realizados los cálculos actuariales necesarios para la adecuación, las condiciones biométricas, las condiciones económicas y de las hipótesis de cálculo, obtendremos unos nuevos flujos de pagos que deberán estar correctamente asegurados al finalizar la regularización.

Sin embargo, debemos considerar que ya existen unos pagos probables asegurados por la compañía de seguros. Lógicamente estos pagos probables previamente asegurados no coincidirán con los que resulten de la regularización.

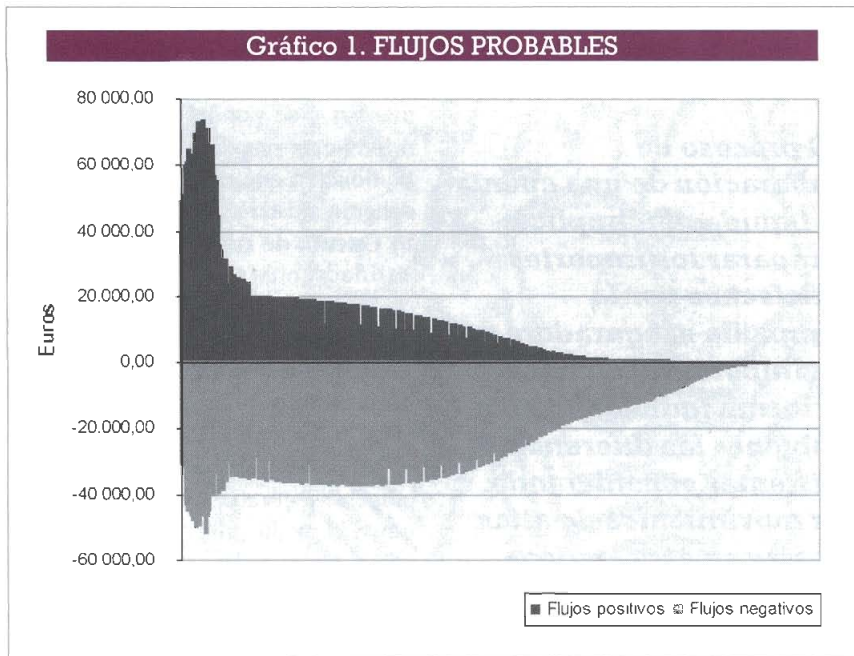
En este punto surge uno de los principales motivos de discusión.

- ¿Deben venderse el total de los activos que respaldaban dichos pagos probables a reembolsar al tomador y comprar la totalidad de los activos financieros que respalden los nuevos incrementos de pagos probables?
- ¿Es factible la compensación o neteo de cada uno de los flujos probables en cada una de las fechas de pago?

Dado que no existe la solución perfecta para ninguna de las partes y que ni siquiera a lo largo del tiempo se mantiene que el criterio elegido sea siempre el más favorable para cada parte, lo que debe hacerse es buscar un punto de encuentro donde tanto tomador como compañía de seguros se encuentren cómodos, con el compromiso de ambas partes de que este criterio seleccionado se mantenga con carácter permanente en sucesivas regularizaciones.

Intentando reflejar lo anterior mediante un par de gráficos basados en un ejemplo basado en la realidad de lo que hemos visto, tendríamos:

En este **primer gráfico** observamos que por un lado deberíamos



comprar una serie de activos con los que cubrir el flujo de pagos probables positivos, es decir, aquellos que en el gráfico se representan en azul y que se corresponden con los incrementos de prestaciones a comprar como consecuencia de la regularización.

Por otro lado deberían venderse los activos inicialmente incorporados a la póliza y que corresponderían a los pagos probables a reembolsar al tomador como consecuencia de la reducción de prestaciones a cubrir tras la regularización. En el gráfico son los flujos que se representan en rojo.

Esta sería una primera opción, comprar y vender todos los nuevos flujos probables, positivos y negativos respectivamente.

Sin embargo, debería considerarse una nueva posibilidad:

- ¿Por qué no netear los flujos probables?
- ¿Por qué no utilizar aquellos flujos probables que ya tenemos comprados?

Parece evidente que si fecha a fecha sumamos flujos positivos y negativos tendríamos (expresado en **gráfico 2**) lo siguiente:

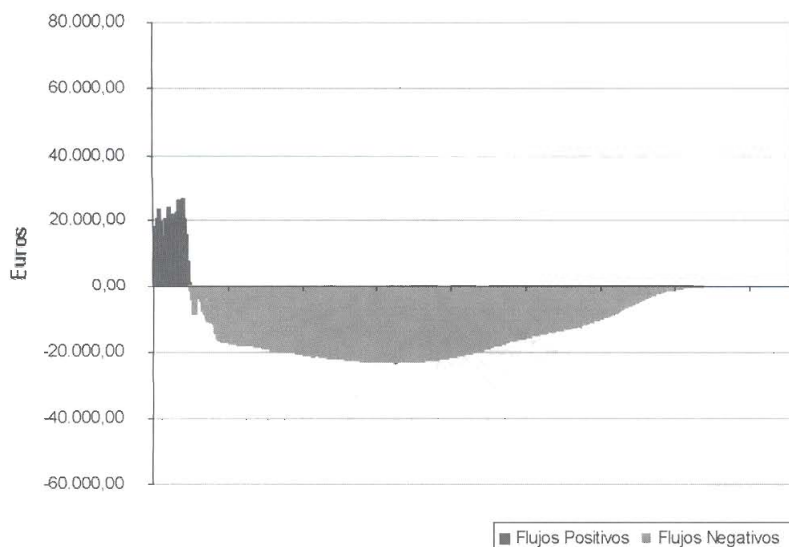
Donde únicamente deberíamos comprar unos flujos probables muy inferiores a los que obteníamos anteriormente. Por otro lado, los activos de los que debería deshacerse la compañía aseguradora para poder reembolsar al tomador, son muy inferiores a los que también obteníamos en la primera opción planteada.

Cualquiera de las dos opciones, como puede imaginarse, tienen sus pros y sus contras, pero en cualquier caso y se elija la opción que se elija, acordada entre tomador y asegurador, se debe mantener en el tiempo con independencia de la situación de los mercados financieros y del resultado global de la regularización. No obstante, los criterios utilizados podrán variarse siempre que medie la aceptación de las partes y con la visión de garantizar las prestaciones aseguradas.

Algunos de los pros y contras que son fácilmente identificables:

- Cuanto mayor es el volumen de los flujos probables a comprar, y en consecuencia mayor es la prima, más fácil será tener acceso al macheo de los pagos probables. En muchos casos, las compañías

Gráfico 2. FLUJOS PROBABLES



aseguradoras no tendrán acceso a los mercados para poder machear los flujos por debajo de una cuantía mínima.

■ En cualquier caso, y a la hora de deshacer las estructuras financieras que permiten el macheo de los flujos inicialmente contratados, existe siempre un coste fijo independiente del volumen a vender.

■ Cuanto menor es el valor total de los activos a vender, menos sujeto está proporcionalmente el tomador a las variaciones que haya habido tanto en la calidad crediticia de los activos subyacentes como a la evolución de la curva de interés, como a la evolución del tipo de cambio entre el dólar y el euro.

Una vez se ha salvado este primer escollo, y que de común acuerdo por ambas partes se ha determinado un criterio, deberá pasarse a comprar y vender los activos, bien en su totalidad, bien los que resulten del neteo, y que hayan resultado del proceso de regularización.

En cuanto a la compra de activos parece que existen menos complicaciones y discusiones, puesto que podríamos equipararlo a una nueva pri-

ma de menor volumen que la inicial, con los mismos problemas y casuística que la que se dio en el momento de firmar el contrato. Quizás la mayor diferencia es que puesto que ahora no se accede a mercado a obtener cotizaciones de distintas compañías, las condiciones que se facilitan al tomador no suelen ser lo agresivas que fueron en el momento en que se cerró el contrato cuando existía competencia. Pero el verdadero problema viene cuando deben extornarse parte de los compromisos ya adquiridos.

En la inmensa mayoría de los casos y conforme a como establecía la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 1998, se crearon complejas estructuras que permitieran cumplir con el artículo segundo y la adecuación de las inversiones asignadas a determinadas operaciones de seguro, en función de los importes y vencimientos de los flujos de cobro y de las obligaciones.

Posteriormente, el Real Decreto 1588/1999, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento sobre la instrumentación de los compromisos por pensiones de las empresas

con los trabajadores y beneficiarios, estableció en su artículo 29 que en caso de rescate total o parcial para los casos a) y b) de dicho artículo, las partes podrán pactar, en el caso de que el valor de mercado de los activos fuera inferior al de la provisión matemática correspondiente, un descuento que en ningún caso podrá ser superior a la diferencia existente.

Así pues, tenemos que en caso de extorno o rescate parcial, en la mayoría de los casos, el valor que la aseguradora debe reembolsar al tomador será igual al valor de mercado de los activos subyacentes deducidos gastos de desinversión, y que normalmente estarán incluidos en una estructura financiera más compleja. Dichas estructuras, generalmente asset swap o SPV (vehículo de propósito especial, si utilizáramos nuestro idioma), se caracterizan por ser muy ilíquidas y con unos elevados gastos fijos cada vez que deben reajustarse a los pagos que cubren.

Nuevamente volviendo a la OM de 1998, encontramos lo siguiente en el anterior artículo segundo al que ya nos hemos referido: «La entidad podrá modificar la composición de la cartera de inversiones asignadas a la operación, incorporando nuevas adquisiciones en sustitución de las anteriores, siempre que se sigan cumpliendo, en todo momento, los requisitos establecidos en la presente Orden, y se comunique a la Dirección General de Seguros detalladamente la justificación del cumplimiento de dichos requisitos como consecuencia de la sustitución de activos».

Dado que ésta es toda la legislación relativa a este aspecto, observamos que existe un cierto vacío legal en cuanto a qué activos se deben rescatar, y qué precio se dará por ellos. De hecho, en la inmensa mayoría de los casos el tomador no conoce siquiera cuáles son los activos afectos a su póliza. Nada se sabe

tampoco de los gastos de desinversión, puesto que ni se especifican en póliza ni parece que exista obligación legal de que se determinen a priori.

En la actualidad se aplican diferentes estrategias en la elección de los activos a desinvertir:

- Facilitar el valor de mercado del activo cuya duración financiera más se aproxima a la de los flujos probables que deben desinvertirse.
- Valorar el total de la cartera de activos y por regla de tres con las provisiones a desinvertir dar un valor de mercado de los activos de los que desinvertirá.
- Optar por desprenderse del activo que económicamente sea más favorable en relación a su política de gestión de activos, no dando la suficiente importancia a la homogeneización de las duraciones del activo a vender y el compromiso a extornar.

No cabe duda de que la duración de los activos a desinvertir deberá tener relación con el compromiso a extornar, manteniendo en el contrato activos que soporten correctamente los compromisos resultantes de la regularización.

De cualquier manera, e independientemente del criterio, los gastos de desinversión ya sean fijos o variables únicamente deberán ser repercutidos y minorar el valor de mercado de los activos previa demostración de que dichos activos han sido vendidos y eliminados de la cartera como, por ejemplo, podría ser presentar la boleta de venta de dichas inversiones. En caso contrario no debería aplicarse ninguna penalización sobre el valor de mercado.

Parte de todos estos problemas tendrían una solución más sencilla si las pólizas que exteriorizan compromisos por pensiones de personal en activo, donde existen frecuentes movimientos en la composición del colectivo, se hubieran respaldado con activos de fácil acceso a mercado y



Actualmente en la desinversión de activos se pueden utilizar diferentes estrategias.

sencilla cuantificación; no obstante, siguiendo criterios empresariales, es lógico que el tomador opte por un ahorro de costes a corto plazo dadas las exigencias de resultados inmediatos, y por tanto opte por suscribir pólizas con estructuras complejas de activos que den cobertura a sus compromisos, lo que conlleva una optimización del tipo de interés asociado y por tanto una reducción del coste de las correspondientes primas.

Por último, otro factor que añade aún más confusión cuando estamos procediendo a una regularización (peor aún si resulta un extorno) es el caso en que además de todo lo anterior tengamos un plan de financiación:

- ¿Debe deshacerse parte de la estructura por la parte de las primas financiadas futuras que no debería abonar el tomador?
- ¿Qué se hace con el dinero a extornar si de acuerdo a la legislación, RD de instrumentación de los compromisos por pensiones, no puede contemplarse el derecho de rescate mientras no se haya dado cumplimiento íntegro al mismo?
- Con el importe del valor de rescate, ¿se reducen todas las cuotas,

«No cabe duda de que la duración de los activos a desinvertir deberá tener relación con el compromiso a extornar, manteniendo en el contrato activos que soporten correctamente los compromisos resultantes de la regularización»

únicamente la última y así ir acortando la duración del plan de financiación?

Como se ve, quedan muchos puntos sobre los que discutir y llegar a un consenso y desde luego parece difícil que el tomador de la póliza sea capaz de alcanzarlo sin la colaboración de un consultor externo e independiente que sea capaz de analizar las implicaciones económicas, en muchas ocasiones verdaderamente cuantiosas, de lo que en cada regularización proponga la compañía aseguradora. ■