



PREVISIÓN SOCIAL EMPRESARIAL

ERE y mercado asegurador

Felipe Tena Zaforas

Director Comercial ING EMPLOYEE BENEFITS

Madrid, 18 de noviembre de 2010

AGE(R)S

ING EMPLOYEE BENEFITS

ING 

Sumario

Factores de influencia

- Factores económicos
- Factores aseguradores

Expectativas de renovación

Nuestra apuesta

Factores de influencia

2011 se prevé un año duro en la renovación de programas de Previsión Social Empresarial

FACTORES DE INFLUENCIA

- 1 Factores económicos
- 2 Factores aseguradores

1 *Factores económicos*

1 Factores económicos

Crisis

- Entorno de reducción de los costes
- Dificultad en la financiación
- Duración prolongada de esta situación

1 Factores económicos

CASO ESPECÍFICO →

EREs - prejubilaciones

- Reducción en número de EREs
- Aumento proporcional de los ERTEs
- Reducción de ayudas públicas
- Falta de tesorería + problemas de financiación de las empresas

2 *Factores aseguradores*

2 Factores aseguradores

ASPECTOS TÉCNICOS

- Valoraciones de los riesgos en el futuro: Solvencia II
- Medición de la solvencia → *Pricing* de los productos
- Implantación Solvencia II: 31 diciembre 2012

Lunes 31 mayo 2010 Expansión 25
FINANZAS & MERCADOS

Unespa urge a las aseguradoras a aplicar ya Solvencia II

"SI NO SE HA EMPEZADO YA, DEBE HACERSE MAÑANA A PRIMERA HORA"; DICE SU P

Elisa del Pozo, Madrid. Unespa, la patronal aseguradora, ha lanzado un claro mensaje al sector para que tome conciencia de la necesidad de comenzar ya mismo a aplicar la directiva Solvencia II. "Si no se ha empezado ya, debe hacerse mañana a primera hora, porque cuanto

El sistema de gobierno de las aseguradoras también tendrá que adaptarse a Solvencia II, dijo De Frutos. Añadió que

dos años y medio, los que faltan para la aplicación de la directiva, "es mucho menos tiempo del que parece" y añadió que s

equilibrio optimismo cian es pos

Las aseguradoras europeas están poniéndose toda la carne en el asador para rebajar las exigencias de la directiva Solvencia II. Desde CEA, su patronal europea, han lanzado varios mensajes advirtiendo de que los requisitos incluidos en el desarrollo de esta normativa podrían provocar una subida media de los precios de los seguros del 30%, de forma que los asegurados verían perjudicados sus intereses en contra del objetivo marcado por la directiva que es salvaguardar los derechos de los usuarios.

Solvencia II entrará en vigor en noviembre de 2012, según lo previsto inicialmente, aunque podría retrasarse hasta comienzos de 2013. Se trata de

una directiva marco que recoge principios generales, cuyo desarrollo, similar a los reglamentos en España, se comenzó a elaborar en plena crisis. Esta coincidencia ha hecho que los supervisores de los diferentes estados de la Unión Europea, agrupados en el Códex, haya adoptado una posición muy conservadora. El Códex es el órgano asesor de la Comisión Europea y el informe que ha remitido esta institución supone una vuelta de tuerca más que puede ahogar al sector, afirma

El sector afirma que la aplicación de la nueva normativa puede subir un 30% los precios del seguro

man desde las entidades. El peor tratamiento es, denuncian las entidades, para los seguros de vida destinados a la jubilación y los de responsabilidad civil profesional cuya cobertura se extiende a lo largo de muchos años. Reino Unido calculó que los nuevos requisitos para su sector ascendían a 56.000 millones de euros. En España no se han dado cifras oficiales, aunque se maneja un requerimiento nuevo de 10.000 millones de euros para todo el sector.

La Comisión Europea podría aceptar parte de las reivindicaciones lanzadas por las aseguradoras

La normativa está ahora en manos de la Comisión Europea, que se reune a las entidades y ha dado muestras de que puede aceptar parte de las reivindicaciones.

El sector podrá comprobar en qué medida ha logrado convencer a los reguladores europeos cuando en unas semanas escriba lo que se denomina Q&A, un cuestionario en el que las entidades podrán voluntariamente remitir información a Bruselas sobre los requerimientos de capital que le supondrá la implantación de Solvencia II.

Será, según lo previsto, el último test que el sector realizará antes de la entrada en vigor de la directiva.

El seguro se resiste a Solvencia II



Fuente: Diario Expansión, 31 de mayo de 2010

Fuente: Diario Expansión, 27 de mayo de 2010

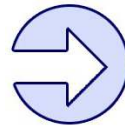
2 Factores aseguradores

NUEVO ENFOQUE DE LA SOLVENCIA

ENFOQUE ESTÁTICO

Visión actual en el *pricing* tradicional

- Solo desde el punto de vista de los pasivos



ENFOQUE DINÁMICO

Nueva visión de la solvencia

- Interrelación de activos y pasivos
- Introducción del MCEV

2 Factores aseguradores

PRICING – CAMBIO DE ENFOQUE

EV y VNB tradicional

Principales problemas:

- La naturaleza determinista del análisis
- Los spreads de crédito se capitalizan *up-front*, antes de realizarse
- Uso de tasas únicas de descuento para todos los productos

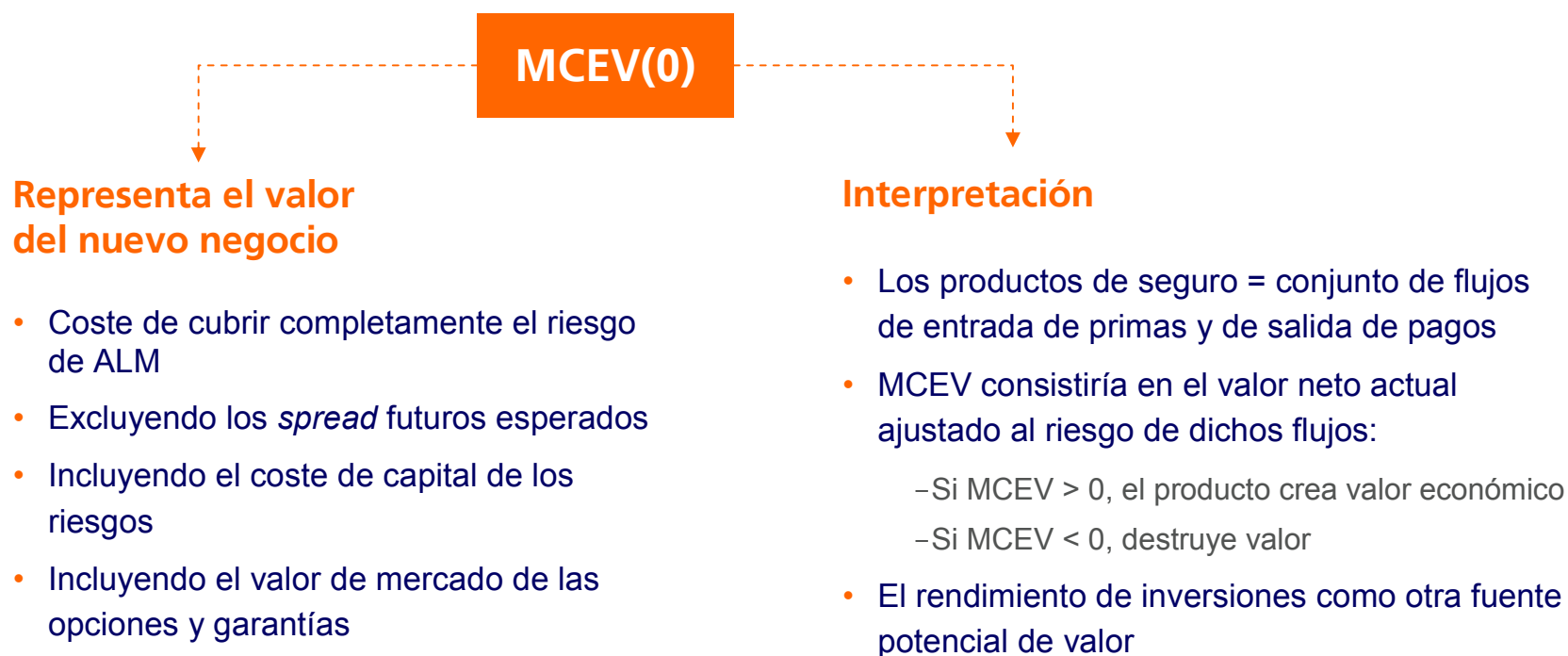
El nuevo enfoque de *pricing*

Encaminado a establecer una medida transparente para el coste de los pasivos que:

- Sea independiente
- Permita dar precio a las opciones y garantías
- Sea consistente
- Valore específicamente cada riesgo en el producto

2 Factores aseguradores

MARKET CONSISTENT EMBEDDED VALUE



2 Factores aseguradores

NUEVO ESCENARIO

- **El descuento de los flujos futuros de los pasivos se hará con la curva *swap***
La cesión al cliente de *spreads* por encima de la curva *swap* afectará negativamente a la generación de valor del producto
- **La calidad de los activos financieros afectarán al nivel de solvencia de las entidades de seguro**
Un producto con TIR elevada puede destruir valor
- **Generación de valor ajustada a valoración del mercado**
- **Endurecimiento de las condiciones para el cumplimiento de los requisitos de Solvencia II**

Expectativas de renovación

Expectativas de renovación

RIESGO

- Continúa la tendencia de reducción de tarifas
- Invalidez Permanente
- Buena suscripción → *no café para todos*
- Innovar: mejorar servicio = reducir costes

Expectativas de renovación

AHORRO

- Mantenimiento de bajos tipos de interés
- Mejora en las inversiones realizadas
- Utilización de herramientas de control

Expectativas de renovación

Prejubilaciones
individuales

Volatilidad
mercado financiero

Déficit jubilación

Mejora de
la retribución



*una puerta
a la esperanza...*



Nuestra apuesta

Nuestra apuesta

[**Innovación**]

[**Mejora en la gestión**]

[**Servicio**]

Muchas gracias

FELIPE TENA ZAFORAS

Director Comercial ING EMPLOYEE BENEFITS

T 91 602 6193 – 659 037 299

El presente documento deberá ser empleado, con carácter exclusivo, por la persona o personas a cuyo interés se ha emitido la presente opinión, sin que la misma, ya sea en su totalidad, ya sea en forma extractada, puede ser objeto de aplicación a otros supuestos ni de difusión de terceros sin la previa autorización de esta Compañía. Todo ello a efectos de evitar la incorrecta aplicación de la información, cuestiones y conclusiones en el mismo contenidas.

Los datos que aparecen recogidos en el presente documento son estimaciones realizadas que tienen como propósito reflejar al lector lo que sería el proyecto en ejecución, lo más cercano a la realidad. Son por tanto a título informativo y en ningún caso vinculantes; no suponen ningún compromiso.

NATIONALE-NEDERLANDEN VIDA Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.E.
R.M.M. T-12817 L.0 F.180 S.8ª H.M-205832 I.1ª - CIF: A-81946485

NATIONALE-NEDERLANDEN GENERALES Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.E.
R.M.M. T-12817 L.0 F.196 S.8ª H.M-205833 I.1ª - CIF: A-81946501

Avda. de Bruselas, 16. 28108 Alcobendas. Madrid
T +34 91 602 6000 F +34 91 640 1056

V. 11 11 2010