

Sección: -

Pág.: 1

Espacio: 100 cm2 (9% Pág.)

8774;

el nuevo lunes
de la economía y la sociedad

23 - Oct - 2006

Audiencia: 45.500

Difusión: 22.000

Valor Pub: 328,62 €

Escala 1: 1,05



Rating de Seguros de EL NUEVO LUNES

- **Mapfre Mutualidad, la mejor**
- **Las compañías aseguradoras mejoran en solvencia**

Ricardo Lozano, director general de Seguros: "El seguro mantiene un desarrollo sólido y sostenible"

Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa: "Necesitamos el ahorro"

Escriben: Enrique López y Joaquín Ruiz (Ernst & Young), Santiago Romera (KPMG) y Vicente Pérez Jaime (Mercer).

Sección: Pag.Especiales

Pág.: 1

Espacio: 25 cm2 (2% Pág.)

8774;

el nuevo lunes
de la economía y la sociedad

23 - Oct - 2006

Audiencia: 45.500

Difusión: 22.000

Valor Pub: 82,16 €

Escala 1: 1,05



La gestión de activos se extiende
al seguro, por **Santiago Romera Igea**,
senior manager responsable del Negocio
Asegurador de KPMG .
Departamento de FRM *Pág. 6*



En función de las necesidades de cobertura y de los diversos actores del proceso asegurador se establece la separación entre productos de riesgo puro y los de gestión integral de riesgo. En este sentido, cobra fuerza cada vez mas la gestión de activos como estrategia competitiva del sector financiero y, por extensión, del asegurador.

La línea entre el negocio asegurador y el bancario se va estrechando poco a poco

La gestión de activos se extiende al seguro

Santiago Romera Igea, senior manager responsable del Negocio Asegurador de KPMG, Departamento de FRM

Una aproximación inicial acerca del mismo giraría sobre las necesidades de cobertura que el mercado demanda, estableciendo tres puntos básicos.

Un primer punto contempla el incremento de la esperanza de vida, con la consecuente necesidad de asegurar la jubilación por medio de una renta –o un capital inicial, estando la decisión condicionada fundamentalmente por la coyuntura fiscal–.

Por otro lado, como segundo punto, y complementario al anterior, a fin de mantener un óptimo estado de salud, es necesario una cobertura de la misma lo más completa y por el mayor tiempo posible.

Valga comentar que las dos cita-

das coberturas son complementarias al actual sistema de Seguridad Social, planteando, cuando menos, una serie de interrogantes acerca de la misma.

Como tercer punto surge la protección sobre los bienes materiales y las repercusiones generadas por las acciones, tanto de éstos, como del propio asegurado. Dentro de este punto se contemplan, tanto el ámbito personal, como el profesional.

Sobre este apartado el mercado ofrece distintas formas de cobertura, buscando líneas complementarias a los actuales.

Intervinientes

Finalmente, aparecen los distintos intervinientes en el proceso asegurador, ya sea como socios respecto de la cobertura del riesgo –reaseguro–, generadores de negocio tanto para aceptarlo como para cederlo –redes comerciales–, así como los distintos reparadores y valoradores de las distintas indemnizaciones –peritos, médicos, etc.–.

Una vez señaladas las necesidades de cobertura y los diversos actores del proceso, establecemos la separación entre productos de riesgo puro –con mayor o menor aversión a éste y, a su vez, con diversos niveles de reaseguro– y otros analizados desde una perspectiva más global, los cuales denominamos como gestión integral del riesgo.

En éstos existe un mayor componente financiero que tiende a



estrechar la línea entre el negocio asegurador y el bancario, pues cobra mayor peso la gestión de activos, estableciendo, a su vez, paralelismos entre Basilea y Solvencia II. Como producto tipo destaca el negocio previsional, citado al inicio del artículo al señalar el riesgo de longevidad.

Riesgos

Por último, tras señalar los riesgos y, habiéndolos clasificado, el paso siguiente es la asignación de éstos y la oferta de asesoramiento sobre el riesgo que, desde KPMG, ofrecemos, habiendo realizado la siguiente segmentación.

Por un lado, la gestión de activos, estableciendo el paralelismo con la banca con análisis de riesgo de mercado, crédito y liquidez y diferen-

ciando dentro de éstos con elementos propios del negocio asegurador, como, por ejemplo, el riesgo de crédito con reaseguro. Por otro, la correcta valoración del pasivo, revisando los compromisos adquiridos frente a los asegurados, ya provenga su financiación de las primas aportadas por éstos, o vía requerimientos de capital.

Así mismo, la adecuación de los criterios técnicos, ya sea desde la perspectiva del negocio directo, como del reasegurador: suscripción/ saneamiento, correcta tarificación y seguimiento del resultado técnico. Además, cabe destacar los operacionales, con orientación de los mismos focalizada sobre los procesos de negocio de la compañía, así como los normativos, incluyendo dentro de este punto, tanto los requerimientos normativos actuales, así como Basilea y Solvencia II.

Toda esta segmentación requiere ser analizada, tanto de forma separada como revisando la coordinación entre cada uno de los puntos anteriormente descritos, siendo necesaria esta referida coordinación ante diversas cuestiones relativas al negocio como la, a modo de ejemplo, planteada a continuación.

“Si desde mi compañía, el Departamento Técnico realiza una rigurosa selección de riesgos, pero la Red Comercial no la sigue, con la consecuente repercusión en un incremento de la siniestralidad, parece lógico imputar parte de este mayor coste como Riesgo Operacional no técnico ¿o no?” ...

“Señaladas las necesidades de cobertura y los actores del proceso, establecemos la separación entre productos de riesgo puro y otros analizados desde una perspectiva más global”