

RESUMEN VARIABLE ANNUITIES

ABRIL de 2.009



**ANÁLISIS DE RIESGOS PARA ENTIDADES ASEGURADORAS
- AREA XXI -**

Agenda

Contenido de la propuesta:

- **Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.**
- Sistemas alternativos en los países de nuestro entorno
- Variable Annuities
- Por qué AREA XXI

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

- **EL "PROBLEMA":**

- 1. La cantidad de años de vida en los países desarrollados se extiende. Estudios realizados recientemente en USA muestran que, en estos momentos y, para determinados colectivos, para cada cuatro años que transcurren, la esperanza de vida aumenta uno**
- 2. Si esto es así y no hay límite natural que nos impida vivir más tiempo que ahora, será necesaria una concienzuda global que tenga en cuenta, social y presupuestariamente, los recursos que se precisarán para cuidar de nuestros mayores. Aquí se deben considerar, tanto factores médicos, como pensiones, etc ...**
- 3. La Esperanza de Vida mundial se ha doblado a lo largo de los dos últimos siglos, pasando de 25 años a 65 para los hombre y 70 para las mujeres, si bien la tendencia global – veremos que no así en España - es a igualar ambos sexos**
- 4. Entre las naciones de hoy en día, la Esperanza de Vida más alta la encontramos en la mujer japonesa, superando los 85 años. Cuarenta años más obtenidos durante las últimas 16 décadas.**
- 5. Atendiendo, tanto a esta proyección, como a la anteriormente mencionada de 1 año por cada 4, y suponiendo linealidad, podemos afirmar que, en seis décadas, se alcanzarán los 100 años**
- 6. No obstante, en determinadas zonas del mundo, como el África Austral, la Esperanza de Vida ronda los 40 años. Por otro lado, en otros, como Rusia, disminuye – enfermedades cardiovasculares y accidentes –**

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

¡ La esperanza media de vida de los españoles supera por vez primera los 80 años !

- Madrid.- La esperanza de vida al nacimiento de los españoles ha aumentado desde 1.995 en más de dos años y por primera vez se sitúa en los 80,23 años, según los últimos datos (de 2005) facilitados hoy por el Instituto Nacional de Estadística (INE), que reflejan que las mujeres siguen siendo una media de seis años más longevas que los hombres. De media, las mujeres viven 83,48 y los hombres 76,96.
- Navarra, Madrid, La Rioja y Castilla y León son las comunidades que presentan los valores más elevados de esperanza de vida. Ceuta y Andalucía, las que datos más bajos arrojan. Las tablas de mortalidad de España, calculadas a partir de las últimas cifras definitivas de defunciones del Movimiento Natural de la Población del año 2005, reflejan una disminución tanto de las tasas de mortalidad, como de las probabilidades de muerte a cada edad.
- Estas circunstancias se traducen en una tendencia muy favorable de la esperanza de vida al nacimiento, que se sitúa en 80,23 años en 2005, el último periodo contabilizado.
- Por sexo, se mantiene una apreciable diferencia en la incidencia de la mortalidad, de forma que la esperanza de vida al nacimiento en las mujeres supera en más de seis años a la de los hombres. El INE explica que las recientes mejoras en la mortalidad se producen a edades altas, por lo que su efecto sobre la esperanza de vida al nacimiento no es tan elevado, aunque sí indica mejoras significativas en las edades más avanzadas.
- Así, desde 1981 la esperanza de vida de las mujeres y varones de 65 años se ha incrementado en 3,2 y 2,4 años, respectivamente. Todas las comunidades han mejorado la esperanza de vida al nacimiento en los últimos años, sobre todo La Rioja (6,4 años) y Navarra (6,2 años).
- El buen comportamiento de la mortalidad en cada comunidad autónoma es observable también para cada uno de los sexos e intervalos de edad. Dentro de la UE, España se sitúa entre los países con mayor esperanza de vida al nacimiento en ese periodo.
- En el caso de las mujeres de la UE, sólo las de Francia (con 83,82 años de media) tienen una esperanza de vida mayor que las españolas. Por su parte, la esperanza de vida de los españoles (76,96) es superada por los varones de Suecia (78,49), Irlanda (77,29), Holanda (77,25), Italia (77,12) y Reino Unido (77,08). *Fuente: EL PAÍS*

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

¡ Pero hasta alcanzar edades elevadas, NO ocurre igual con las edades intermedias!

- En el año 2.005, la tasa de mortalidad en España aumentó un 4,1% en 2005, año en que se produjeron 387.355 defunciones, 15.421 más que en 2004
- La clave está en el incremento en un 20% de la mortalidad por enfermedades respiratorias. tercera causa de muerte, con más de 47.000 defunciones, la primera causa de defunción sigue siendo el corazón, con 126,862 fallecidos en 2005. El cáncer, en cualquiera de sus más de 200 tipologías, causó 100.000 muertos y es la segunda causa de muerte. Fuente: ACTUALIDAD ASEGURADORA
- Por otro lado, no se debe descuidar en esta estadística el, denominado por determinados Reaseguradores como “el asesino silencioso” que resulta ser ... La diabetes
- Finalmente señalar que las muertes por accidentes de tráfico, las cuales suelen afectar a la parte más baja de la pirámide, oscilan entorno al 1% de esta siniestra estadística.

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

! Las mejoras de mortalidad se producen a edades avanzadas !

La proyección demográfica evidencia el grave proceso de envejecimiento que tendrá que afrontar la población española en los próximos años. La estructura por edades de la población experimentará un profundo cambio:

Así, la cohorte de **población mayor de 65 años crece sistemáticamente** para todos los años proyectados (con la excepción del año 2050), con un dinamismo algo más acentuado en el entorno del año 2030, fechas en las que alcanzan esta edad las numerosas cohortes de población nacidas en los años centrales de la década de los sesenta. De este modo, el peso relativo de los mayores en el conjunto de la población total muestra una pauta estrictamente creciente, de forma que, si actualmente la población de 65 o más años representa el 16,8 por 100 de la población total, este porcentaje se elevará hasta el 35,7 por 100 en el año 2050, último año de la proyección base de Eurostat. Además, el grupo de los más mayores, aquéllos con una edad de 80 o más años, es precisamente el que aumenta su presencia en mayor medida. Así, en 2050, 13 de cada 100 habitantes contarán con 80 o más años, ratio que en este momento se limita a 4,5 por 100. Por lo tanto, no sólo cabe esperar una mayor presencia de mayores en la sociedad, sino que, además, nuestros mayores serán más mayores, gracias al aumento de su longevidad.

De forma opuesta, la proyección estima que, a partir de los años 2015-2016, la población infantil **comenzará a perder peso específico**, tanto en términos absolutos como relativos. En los próximos cuarenta años, la cifra de menores de 16 años se reducirá desde casi 7 millones hasta 5,3 millones. De esta forma, el peso relativo de la población infantil se reducirá en 3,4 puntos porcentuales. Como resultado ilustrativo de la contracción de este grupo poblacional, cabe señalar que, en 2049 y 2050, la población infantil se podría ver superada por la población de 80 y más años, hecho insólito en nuestro país.

Por último, el grupo de edad predominante, la población adulta, también apunta hacia unos resultados preocupantes. Según el escenario demográfico contemplado, el colectivo de personas con edades comprendidas **entre 16 y 64 años será cada vez menor** en tan sólo cuatro años. De hecho, este grupo poblacional es el que registra la mayor pérdida absoluta de componentes (casi 7,4 millones) hasta 2050, lo que significa que, para dicho año, sólo el 52 por 100 de la población pertenecerá a este grupo de edad, que actualmente aglutina al 67,6 por 100 la población en España. Además, conforme a la tendencia general que seguirá la población en su conjunto, dentro de este colectivo también se puede detectar un acusado envejecimiento interno. Fuente: CÍRCULO DE EMPRESARIOS

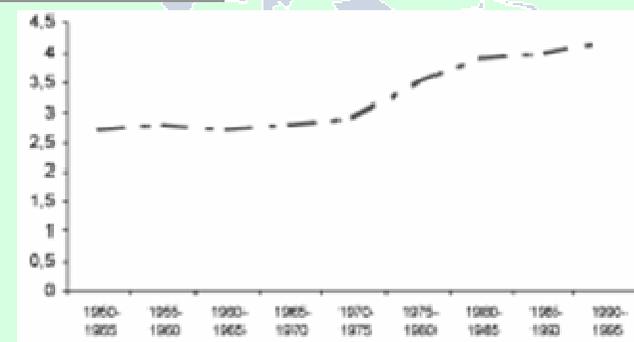
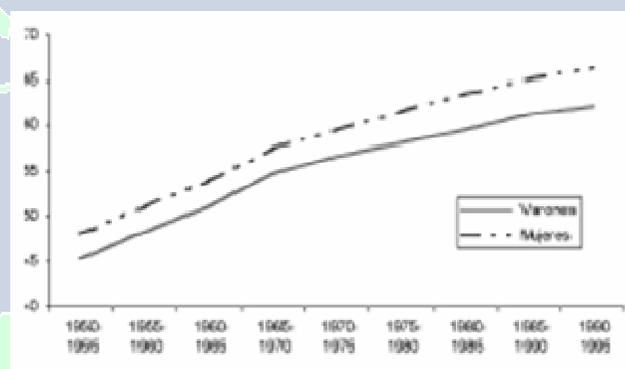
Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

TENDENCIAS, TANTO POR EDAD COMO POR SEXO

A nadie se le escapa que **en todos los países de la Unión Europea (incluso como se verá más adelante, en todos los países del mundo) la esperanza de vida al nacer de un varón es sustancialmente inferior a la de una mujer.** De los datos mostrados, se desprende que las diferencias de la esperanza de vida entre sexos se han ido acrecentando a lo largo del tiempo, haciéndolo de forma significativa entre 1970 y 1980.

Como conclusión de todo lo anterior, **se observa que la esperanza de vida ha sido históricamente mayor en las mujeres que en los hombres.** Que, además, **esta tendencia se acentúa con el transcurso del tiempo** y que, a la vista de los estudios de prospectiva que se han presentado, nada hace prever que se modifique este comportamiento. Lo razonable es, pues, partir de este dato a la hora de analizar las consecuencias derivadas de un trato uniforme a hombres y mujeres. Fuente: IAE

	Esperanza de vida al nacimiento			
	Ambos	Varones	Mujeres	Diferencia
1950-1955	46,5	45,2	47,9	2,7
1955-1960	49,6	48,2	51	2,8
1960-1965	52,4	51	53,7	2,7
1965-1970	56	54,6	57,4	2,8
1970-1975	58	56,5	59,4	2,9
1975-1980	59,7	58	61,5	3,5
1980-1985	61,3	59,4	63,3	3,9
1985-1990	63,1	61,1	65,1	4
1990-1995	64,1	62,1	66,3	4,2



Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones. El País, 270808

La UE ve amenazadas las pensiones por el envejecimiento demográfico

Europa perderá población a partir de 2035 por el frenazo de la inmigración - Los expertos recelan de las proyecciones catastrofistas a largo plazo

L. ABELLÁN - Madrid - 27/08/2008

Europa está aquejada de una grave enfermedad que radica precisamente en su buena salud. Pese a ser un síntoma de desarrollo, el aumento de la esperanza de vida amenaza el sostenimiento de uno de los principales logros del Estado de bienestar, las pensiones.

Europa está aquejada de una grave enfermedad que radica precisamente en su buena salud. Pese a ser un síntoma de desarrollo, el aumento de la esperanza de vida amenaza el sostenimiento de uno de los principales logros del Estado de bienestar, las pensiones. En 2060 habrá sólo dos personas en edad de trabajar por cada una mayor de 65 años, según las últimas proyecciones de Eurostat, la oficina estadística de la Unión Europea. Bruselas muestra preocupación, a pesar de que las proyecciones a tan largo plazo resultan muy arriesgadas y casi todos los intentos realizados anteriormente han errado.

"El envejecimiento de la población es uno de los grandes retos que debe afrontar Europa, junto con el cambio climático y la globalización", enfatizó ayer Amelia Torres, portavoz de la Comisión Europea, tras conocer los datos. La primera consecuencia es el planteamiento de reformas estructurales, "en particular de los sistemas de pensiones y de la asistencia sanitaria", para garantizar la sostenibilidad.

El panorama que dibuja el organismo estadístico es sombrío. A partir de 2015 los fallecimientos superarán a los nacimientos en la Unión Europea de 27 Estados. Aún no habrá pérdida neta de población, pues la inmigración seguirá supliendo la baja natalidad. Pero a partir de 2035 ese fenómeno se frenará y la población comenzará a decrecer.

Los expertos recelan de este análisis tan catastrofista. La propia UE preveía hace tres años pérdidas de población a partir de 2025, 10 años antes de lo que ahora sostiene. "En primer lugar, hay que olvidarse de las proyecciones de 2060. Técnicamente no se deben hacer a tan largo plazo", argumenta Antonio Izquierdo, representante de España en la OCDE -organización que aglutina a las 30 economías más prósperas- para migraciones internacionales. Este catedrático de Sociología considera que las predicciones más razonables, las que llegan hasta 2035, aún arrojan crecimientos del 5,1% en la población, por lo que "no hay motivo consistente para ponerse a temblar". Los alarmismos, según Izquierdo, obedecen a intereses políticos que intentan cuestionar el sistema de pensiones.

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

El País, 270808

Por motivos diferentes, tampoco Francisco Zamora, demógrafo y profesor de Sociología en la Universidad Complutense de Madrid, confía en las proyecciones de la UE. Zamora considera difícil vaticinar incrementos de población en un momento de crisis: "Esas proyecciones se hicieron hace más de un año. Viendo la crisis que hay ahora parece poco probable que sigan los flujos migratorios". Algo similar ocurrirá con la fecundidad: "Cuando uno tiene problemas para pagar la hipoteca, tiene también dificultades para planificar la llegada de los hijos". No obstante, este experto es consciente del riesgo de aventurar cómo van a comportarse las migraciones y los nacimientos en los próximos años, pues la situación económica puede darse la vuelta en los próximos años.

En este ejercicio de adivinación, España sale relativamente bien parada hasta 2035. A partir de ahí, comienza a perder posiciones. El porcentaje de población mayor de 65 años se duplicará entre este año y 2060, hasta representar un tercio. El peso de ese segmento será algo superior al del conjunto de la UE.

Mayor será la brecha en la relación entre activos y mayores de 65 años. España contará con casi seis ancianos por cada 10 personas en edad de trabajar, por encima de los cinco por cada 10 de media comunitaria. El experto de la OCDE resta importancia a este indicador. "Hace 50 años se requerían 10 personas para mantener a un jubilado. Ahora con cuatro está bien porque la productividad ha aumentado. Lo que hay que hacer es que la gente no se jubile obligatoriamente a los 65", sugiere.

Cada vez más dependientes

- Retroceso en 2035. La población de la Unión Europea crecerá desde los actuales 495 millones de personas a los 521 en 2035, año en el que empezará a perder habitantes.
- El motor de la inmigración. En 2015, el número de muertes será superior al de nacimientos, pero gracias a la inmigración se mantendrá el crecimiento 20 años más.
- Sociedad envejecida. En 2060, el 30% de la población de la UE tendrá más de 65 años, frente al 17,1% actual. El 12,1% tendrá más de 80 años, frente al 4,4% de 2008.
- Ratio de dependencia. En 2008 hay más de cuatro trabajadores por cada pensionista en España. En 2060 habrá menos de dos empleados por cada pensionista.
- Reino Unido, a la cabeza. Alemania cederá el puesto a Reino Unido en 2060 como país más poblado (77 millones de personas).

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

Definición de Seguridad Social

Una definición ampliamente aceptada del concepto de Seguridad Social es la facilitada por El Departamento de Seguridad Social de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), en conjunto con el Centro Internacional de Formación de la OIT y la Asociación Internacional de la Seguridad Social (AISS) quienes publicaron en 1991 un interesante documento titulado "Administración de la seguridad social". De este documento se transcribe:

“Es la protección que la sociedad proporciona a sus miembros mediante una serie de medidas públicas, contra las privaciones económicas y sociales que, de no ser así, ocasionarían la desaparición o una fuerte reducción de los ingresos por causa de enfermedad, maternidad, accidente de trabajo o enfermedad laboral, desempleo, invalidez, vejez y muerte y también la protección en forma de asistencia médica y de ayuda a las familias con hijos.”

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones

Los sistemas públicos de prestaciones sociales para cubrir las diferentes prestaciones de:

- Jubilación
- Fallecimiento
- Invalidez

Se clasifican según el origen de sus ingresos y la distribución de los mismos:

Así pues, es función del origen de los ingresos pueden ser:

- De aportación pública (Activo Oculto)
- De aportación privada (Activo por cotizaciones)
- Mixtos

En función del sistema de distribución de los fondos pueden ser:

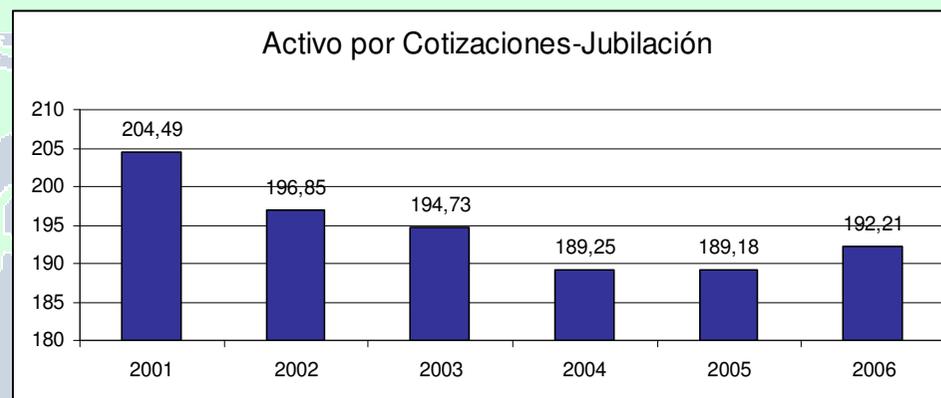
- Sistema de Reparto (las prestaciones al pasivo se financian con las aportaciones de los activos)
- Sistema de capitalización (las aportaciones de los activos más su capitalización financiero actuarial soporta las prestaciones de los pasivos)
- Mixtos (sistemas que combinan ambos métodos)

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones

La situación actual del Activo:

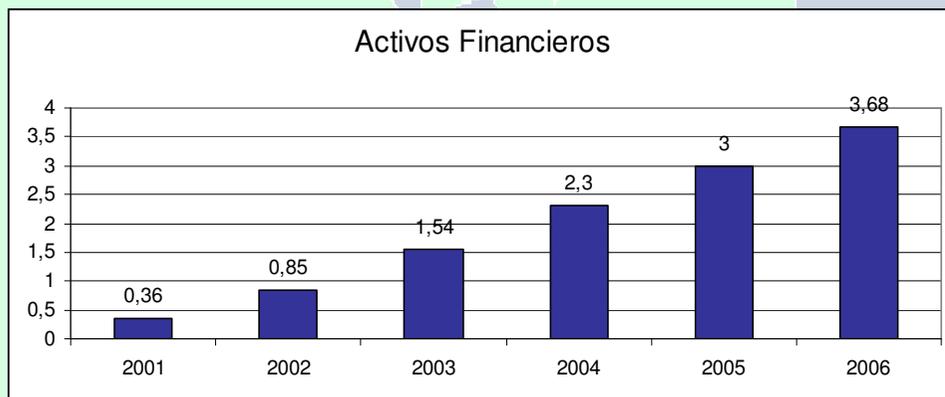
El cuadro de la derecha muestra la evolución de las aportaciones realizadas al sistema por las cotizaciones de los activos para la prestación de jubilación.

Cotizaciones para la Jubilación



Fuente: EL BALANCE ACTUARIAL COMO INDICADOR DE LA SOLVENCIA DEL SISTEMA DE REPARTO
María del Carmen Boado y Carlos Vidal

Aportaciones públicas (fondo de reserva) y rentabilidad financiera



Fuente: EL BALANCE ACTUARIAL COMO INDICADOR DE LA SOLVENCIA DEL SISTEMA DE REPARTO
María del Carmen Boado y Carlos Vidal

El cuadro de la izquierda, muestra la evolución de las aportaciones al Fondo de Reserva de la Seguridad Social, único componente de capitalización que gestiona en la actualidad el sistema y que representa el 1,87% de las aportaciones realizadas en el 2006.

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones

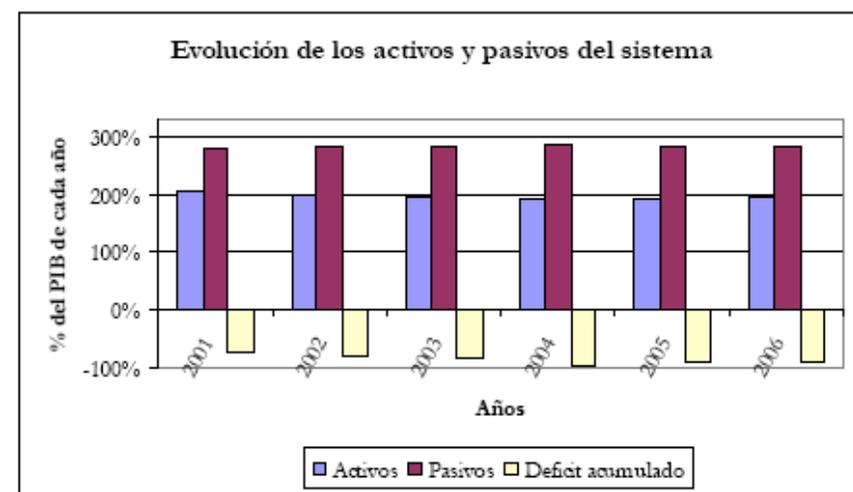
Las causas que justifican este descenso en las aportaciones al sistema son:

Por el lado del activo

- Incremento en la edad media del colectivo de cotizantes (de 33,09 en 2001 a 34,01 en 2006)
- Ha habido una disminución de la cotización media respecto al PIB

Por el lado del pasivo:

- Incremento de las obligaciones futuras con los actuales cotizantes (10,75% sobre el PIB) con disminución del número de aportantes.
- Crecimiento de las obligaciones respecto al PIB (285,47% para 2006)

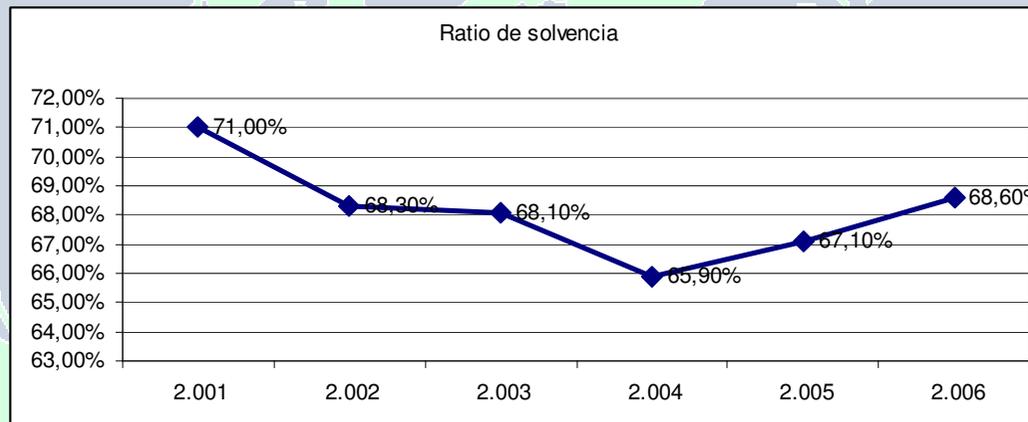


Fuente: EL BALANCE ACTUARIAL COMO INDICADOR DE LA SOLVENCIA DEL SISTEMA DE REPARTO
María del Carmen Boado y Carlos Vidal

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones

El indicador que analiza la viabilidad futura del sistema tal como está concebido en la actualidad es:

- Ratio de (in)solvencia: Es el cociente entre los activos y pasivos del sistema y muestra el porcentaje de cobertura de los compromisos con los actualmente jubilados y los jubilados futuros



Fuente: EL BALANCE ACTUARIAL COMO INDICADOR DE LA SOLVENCIA DEL SISTEMA DE REPARTO
María del Carmen Boado y Carlos Vidal

El problema de (in)solvencia del sistema de pensiones contributivo en España se puede comparar con el caso de las empresas que, cuanto más venden, más pierden, debido a que su contabilidad de costes no ha sido realizada y no ha revelado a los *propietarios* que el coste de ventas es superior al precio de venta.

Algo parecido le ocurre al sistema de pensiones español: el coste de ventas (pensiones y compromisos adquiridos con los cotizantes) es muy superior al precio de venta (cotizaciones). Sin embargo, como el coste de ventas genera pagos lejanos en el tiempo, y el precio de venta se manifiesta en cobros inmediatos, se da la paradoja de que cuanto más se ha vendido, más positivo ha sido el flujo de caja neto observado en los últimos seis años, pero mayor grado de insolvencia ha alcanzado el conjunto del sistema. → “CRITERIO CONTABLE DE CAJA VS. CRITERIO DE DEVENGO”

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

Resumen de la Seguridad Social

PRINCIPALES CAUSAS DE LA INSOLVENCIA FUTURA DEL SISTEMA PUBLICO DE SEGURIDAD SOCIAL

- ❖ En la actualidad, La Seguridad Social cuenta con ciertos excedentes económicos (menos de un 2% de lo aportado anualmente) que se están capitalizando en el denominado Fondo de Reserva
- ❖ La actual cobertura del sistema y el comportamiento de las aportaciones respecto del peso de las prestaciones, hace prever una quiebra del actual sistema de pensiones hacia el 2.035, causado fundamentalmente por dos aspectos:
 - ❖ Pirámide generacional o comportamiento biométrico tanto de los cotizantes como de los jubilados (ampliación de las edades medias en ambos colectivos)
 - ❖ Económica: Se está reduciendo el volumen de aportaciones respecto del PIB y se están incrementando las prestaciones por encima de las aportaciones
- ❖ El sistema de reparto no permite la optimización de los recursos financieros (no genera ahorro) y el fondo de reserva, a demás de ser muy reducido, se invierte 100% en renta fija emitida por el Estado.
- ❖ Los actuales modelos de gestión del activo invierten exclusivamente en activos de deuda pública y sólo la parte de activo no consumida por el propio sistema, esto es, el Fondo de Garantía.
- ❖ Si este fondo de garantía se invirtiera, al menos en parte, en renta variable, de acuerdo con lo que se haría con la gestión privada de un fondo de pensiones, la rentabilidad obtenida por el mismo, en el largo plazo sería muy superior

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

Unit-Link, ejemplo

Producto	Existencia de riesgo de seguro	Participación Discrecional	Derivados Implícitos
LINKED	<p>Se establece como capital de fallecimiento el Valor Acumulado del Fondo + 5% del Valor Acumulado del Fondo del mes anterior.</p> <p>Límites: Max 3.000,00 euros Min 600,00 euros</p> <p>Al concederse un 5% adicional al fondo constituido se trata de un Contrato de Seguro.</p>	<p>NO tiene participación discrecional.</p>	<p>Contiene dos derivados implícitos pero no es necesario separarlos.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) El valor de rescate. 2) Los pagos denominados en unidades de cuenta podrán registrarse a valor actual de cada unidad determinado a partir del valor razonable de los activos del fondo. Esto evitará la necesidad de segregar el derivado implícito que representa la referencia al valor de estos activos inherente a estos contratos.

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

Variable - Annuities

'Variable Annuities', un producto atractivo para el cliente y la estrategia de negocio

Estos seguros, “punto de unión” entre los ‘unit linked’ y el ahorro tradicional, requieren de una “avanzada” gerencia de riesgos

Los ‘variable annuities’ son productos con un elevado potencial de desarrollo en España ya que permiten al cliente invertir en renta variable disfrutando, a su vez, de garantías para su ahorro. Para las entidades es también una línea de negocio atractiva, aunque requiere de una sofisticada gestión de riesgos. Fue una de las conclusiones que se extrajeron ayer en la jornada que sobre estos nuevos seguros se celebró en Madrid, organizada por INESE y con la colaboración de Towers Perrin. Esta misma jornada tendrá lugar hoy en Barcelona, organizada por INESE CATALUNYA.

Si bien puede ser potencialmente aplicado a un rango amplio de productos y garantías, suele hacer referencia a un producto 'unit linked' en el que el asegurado asume los riesgos de la inversión, aunque se le ofrecen unas garantías adicionales, a su elección, a cambio de unos recargos explícitos. El asegurado, a su vez, puede elegir entre una variedad de opciones de inversión. En suma, resulta un “punto de unión” entre los ‘unit linked’ y el ahorro tradicional.

Agenda

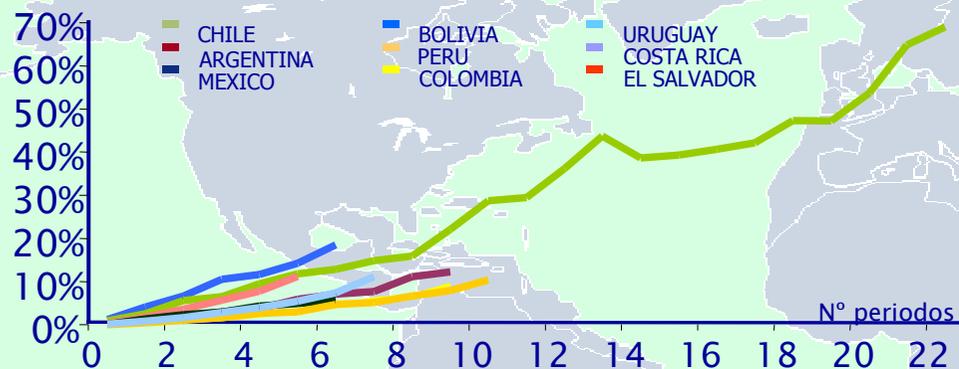
Contenido de la propuesta:

- Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.
- **Sistemas alternativos en los países de nuestro entorno**
- Variable Annuities
- Por qué AREA XXI

Sistemas alternativos en los países de nuestro entorno

La Industria Previsional en Latinoamérica es un mercado joven

Evolución de los Fondos de Pensiones en América Latina (% PIB, Año 1 = Reforma)



Fuente: AIOS y BBVA

Extensión de los sistemas a la Población, 2.004

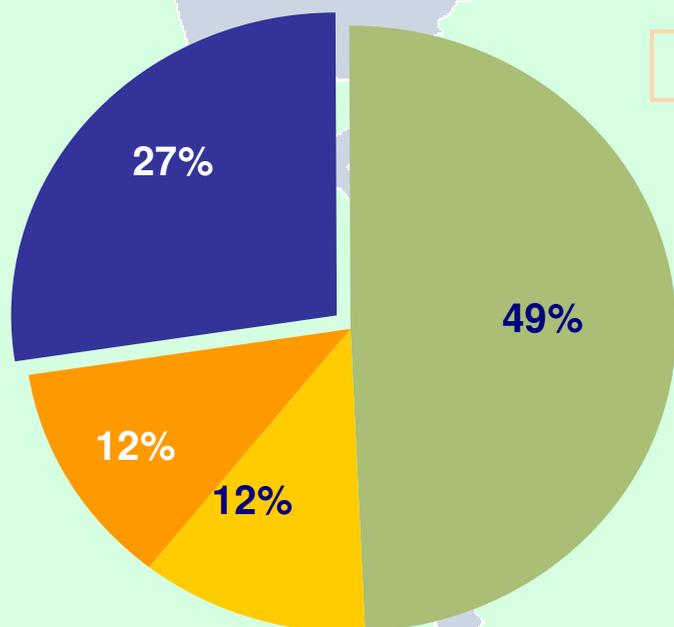
	Población total (MN)	% Afiliados s/ Población Empleada	Población Empleada no Cotizante (MN)
ARGENTINA	37,9	59,9	12,2
BOLIVIA	8,7	18,9	3,3
CHILE	15,6	80,9	4,9
COLOMBIA	43,9	24,8	17,1
ECUADOR	13,0	2,1	5,9
MÉXICO	101,5	56,3	39,9
PANAMÁ	2,8	24,3	0,9
PERÚ	26,4	22,3	12,2
EL SALVADOR	6,5	32,0	2,6
TOTAL	256,3	45,0	99,0

Estamos ante un mercado que, lejos de alcanzar su madurez, los sistemas todavía no están extendidos a toda la población

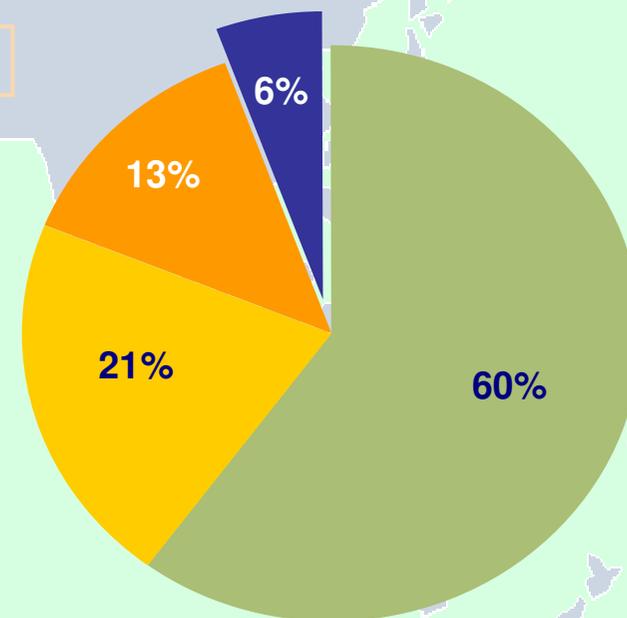
Sistemas alternativos en los países de nuestro entorno

Pero pese a su juventud las Pensiones en su régimen de cotización obligatoria, representan una parte importante del ahorro de estos países

Latinoamérica



España



Destino del Ahorro

- Fondos de Pensiones
- Depósitos Bancarios
- Fondos Mutuos
- Inversión C Seguros

Comparativa de las características fundamentales de los sistemas previsionales

	Rentabilidad	Liquidez	Adaptabilidad	Garantía de las prestaciones
Sistema Público de la Seguridad Social	Prácticamente nula puesto que las salidas a los pensionistas se financian en más de un 98% con las aportaciones de los cotizantes	Ninguna, si un activo se sale del sistema no percibe nada por lo aportado	Ninguna, el sistema es igual para todos los ciudadanos con derecho a acceder a él.	Asegurada por el Estado, mientras el sistema no entre en quiebra
Planes de pensiones	Diferente en función del riesgo que asuma el partícipe	Solo en supuestos especiales de enfermedad grave o desempleo de larga duración	Solo en el modelo de gestión del activo, que es el que, en los planes del sistema individual, elige el partícipe	Garantizada por el órgano supervisor DGSFP, dependiente del ministerio de economía
Unit Linked	Diferente en función del riesgo que asuma el partícipe	Total	Total	Garantizada por el órgano supervisor DGSFP, dependiente del ministerio de economía
Variable Annuity	Diferente en función del riesgo que asuma el partícipe	En función de la garantía ofrecida en la prestación	Total	Garantizada por el órgano supervisor DGSFP, dependiente del ministerio de economía

Agenda

Contenido de la propuesta:

- Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.
- Sistemas alternativos en los países de nuestro entorno
- **Variable Annuities**
- Por qué AREA XXI

Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.

Variable - Annuities

'Variable Annuities', un producto atractivo para el cliente y la estrategia de negocio

Estos seguros, “punto de unión” entre los ‘unit linked’ y el ahorro tradicional, requieren de una “avanzada” gerencia de riesgos

Los ‘variable annuities’ son productos con un elevado potencial de desarrollo en España ya que permiten al cliente invertir en renta variable disfrutando, a su vez, de garantías para su ahorro. Para las entidades es también una línea de negocio atractiva, aunque requiere de una sofisticada gestión de riesgos. Fue una de las conclusiones que se extrajeron ayer en la jornada que sobre estos nuevos seguros se celebró en Madrid, organizada por INESE y con la colaboración de Towers Perrin. Esta misma jornada tendrá lugar hoy en Barcelona, organizada por INESE CATALUNYA.

Si bien puede ser potencialmente aplicado a un rango amplio de productos y garantías, suele hacer referencia a un producto 'unit linked' en el que el asegurado asume los riesgos de la inversión, aunque se le ofrecen unas garantías adicionales, a su elección, a cambio de unos recargos explícitos. El asegurado, a su vez, puede elegir entre una variedad de opciones de inversión. En suma, resulta un “punto de unión” entre los ‘unit linked’ y el ahorro tradicional.

Sistemas alternativos en los países de nuestro entorno. Experiencia de Variable Annuities

La experiencia en Japón y Estados Unidos

Marcel Schmitz, consultor senior de Towers Perrin, detalló la experiencia y tendencias de estos seguros en el ámbito internacional. Destacó que, en Estados Unidos, “el mercado de ‘variable annuities’ continúa creciendo a tasas de dos dígitos” y, en 2007, alcanzaron un volumen de ventas de 185.000 millones de dólares (119.140 millones de euros). Otro mercado importante es Japón, donde estos seguros alcanzan en la actualidad los 125.000 millones (80.500 millones de euros) y las entidades proyectan un tamaño para este mercado en 2010 de entre 250.000 y 400.000 millones (entre 161.000 y 257.600 millones de euros).

I - ¿Qué son Variable Annuities? Tipos.

No existe una definición formal que determine qué es variable annuity ya que distintos productos se acogen a este término en diversos países. Aun así, todos tienden a presentar los siguientes denominadores comunes:

- El inversor tiene una cierta **libertad de asignación** de inversiones dentro de un marco de posibilidades. Suelen comercializarse bajo la forma de seguros unit-linked.
- El inversor puede incorporar diferentes tipos de **garantías opcionales** a una parte o la totalidad de su inversión.

El término variable annuities se acuñó en los Estados Unidos aunque llama a confusión en mercados en los que la venta de rentas tradicionales es habitual. Otra manera de designarlos es productos **GMxB** – Guaranteed Maturity x Benefit – donde x puede tomar el valor D(eath), I(ncome), A(ccumulation) o W(ithdrawal) en función de la garantía que se ofrezca. En cualquier caso, esta nomenclatura no es perfecta tampoco puesto que algunos productos ofrecen garantías antes del vencimiento del producto.



I - ¿Qué son Variable Annuities? Tipos.

Tipos de variable annuities:

- **GMDB** (Guaranteed Maturity Death Benefit): si al acaecer el fallecimiento del tomador, el montante de la inversión es inferior a un nivel predeterminado, el beneficiario recibe un capital mínimo garantizado.
- **GMAB** (Guaranteed Maturity Accumulation Benefit): si llegado el vencimiento del producto (o fecha intermedia), la cuantía de la inversión está por debajo de un nivel predeterminado, el valor de rescate sería igual a la garantía fijada por la compañía.
- **GMIB** (Guaranteed Maturity Income Benefit): garantiza una secuencia de pagos desde un momento determinado. La cuantía de dichos pagos puede fijarse en términos absolutos o relativos a la inversión inicial o al montante de la inversión en el momento de optar por la secuencia de pagos. Una vez se convierte en renta, se pierde el acceso a la inversión.
- **GMWB** (Guaranteed Maturity Withdrawal Benefit): garantiza una secuencia de pagos durante un periodo de tiempo determinado más acceso al monto restante de la inversión (si es mayor que cero) al llegar a vencimiento o en caso de fallecimiento.

II - Contexto histórico e internacional.

Estados Unidos

- El primer producto denominado variable annuity fue vendido a principios de los años 50.
- La primera garantía vio la luz en los años 80 y se trataba de un GMDB. El primer GMIB surgió a mediados de los 90 y los GMAB y GMWB aparecieron en el año 2000.
- Por término medio, alrededor del 55% de las inversiones en variable annuities están destinadas a renta variable.
- Razones para el éxito del producto en este mercado:
 - i. Exposición a renta variable y protección frente a caídas del mercado de forma simultánea.
 - ii. Producto adecuado para la población que planifica para su jubilación.
 - iii. Transparencia y flexibilidad de las garantías.
 - iv. Rentabilidad histórica.



II - Contexto histórico e internacional.

Japón

- Primer producto vendido en 1999 (GMDB) y seguido por otro en 2000 (GMAB).
- Ha experimentado un crecimiento muy rápido.
- Gran parte de los mayores comercializadores de variable annuities provienen de los Estados Unidos.
- Razones para el éxito del producto en el mercado japonés:
 - i. Elevada longevidad de la población.
 - ii. Bajos tipos de interés que redujeron el atractivo de otros productos garantizados.
 - iii. Marcada aversión al riesgo por parte de la población.
 - iv. Gran cultura de ahorro en el país.
 - v. Desregulación de la venta a través de entidades bancarias.



II - Contexto histórico e internacional.

Europa

- Existen grandes diferencias en los productos ofertados debido a la diversidad cultural y normativa entre los distintos mercados.
- Un número significativo de las compañías que operan en Europa han comercializado ya en Asia y los Estados Unidos.
- El primer producto fue lanzado por Axa en Alemania (GMAD).
- Compañías operando en Europa: Axa, ING, Generali, Ergo, Aegon, The Hartford, MetLife, AIG y Lincoln.
- Países con productos variable annuities en venta: Reino Unido, Bélgica, Francia, Alemania, España, Hungría, Polonia e Italia.
- En los países del norte de Europa suelen prevalecer garantías GMIB y GMWB. En los del sur de Europa y debido a la existencia de una pensión estatal de jubilación más generosa, las garantías que mejor han funcionado son GMDB y GMAB.



III – Aspectos a tener en cuenta al diseñar un producto de Variable Annuities.

Dependientes del entorno

(Sin orden particular)

- ¿Cómo encaja el producto en el **marco normativo y legislativo** del mercado?
- ¿Existe algún **incentivo fiscal** para la contratación del producto?
- ¿Hay **demanda** de un producto similar por parte de algún segmento definido de la población?
- ¿**Qué garantías** en particular son las más demandadas?
- **Canales de distribución.**
- **Sofisticación financiera** del canal de distribución y el mercado objetivo.
- ¿Será fácil **comparar el producto** con similares comercializados por la competencia?
- ¿Existe un **mercado de derivados** suficientemente sofisticado?

III – Aspectos a tener en cuenta al diseñar un producto de Variable Annuities.

Técnicos

▪ **Modelo de tarificación:** debe establecerse un modelo matemático que permita tanto la tarificación del producto como el análisis del riesgo y las desviaciones posibles. Debido a la compleja interacción de gran número de variables e hipótesis, se han impuesto los modelos estocásticos. Estos deben tener en cuenta hipótesis de mortalidad, comportamiento de cartera, cambio de preferencias por parte del inversor, análisis de sensibilidad, etc.

▪ **Conjunto de inversiones permitidas** en el producto: ¿qué elecciones permiten la inclusión de qué garantías?, ¿cuál es la exposición máxima a renta variable que se ofrece?, ¿se trata de índices o fondos de inversión gestionados?, etc.

▪ **Análisis del riesgo:** la identificación y cuantificación de los riesgos a los que se está expuesto es imprescindible para poder gestionarlos. Determinados riesgos son comunes a todos los productos y garantías pero otros dependen de la configuración particular del producto o la garantía; algunos ejemplos incluirían el riesgo de mercado, de crédito, biométrico, comportamiento de cartera, de asignación de activos, operacional, estratégico, de eventos extremos, etc.

III – Aspectos a tener en cuenta al diseñar un producto de Variable Annuities.

▪ **Gestión del riesgo:** existen varias posibilidades, todas con ventajas e inconvenientes aunque la gestión dinámica se ha impuesto como la más habitual. Debe prefijarse el objetivo de la gestión del riesgo: ¿minimizar la volatilidad de flujos de caja?, ¿la volatilidad de resultados bajo IFRS?, etc.

- i. **No hacer nada:** aunque no parezca sensato en un primer momento, algunas compañías adoptan esta política hasta que el negocio alcanza una masa crítica que permita establecer una gestión dinámica eficiente en costes. Las desventajas son obvias ya que no existe ningún tipo de protección frente a resultados adversos. La ventaja es el ahorro que supone para la compañía.
- ii. **Reaseguro:** tras la mala experiencia que las reaseguradoras tuvieron en el mercado norteamericano, no es fácil encontrar una reaseguradora que acepte este tipo de riesgos. Incluso en el caso de conseguirlo, se incurre en el riesgo de no renovación por parte de la reaseguradora en un futuro y en cualquier caso, siempre queda una porción de riesgo sin ceder y que debe ser asumido por la cedente.



III – Aspectos a tener en cuenta al diseñar un producto de Variable Annuities.

iii. Cobertura del riesgo: se puede conseguir protección frente algunos de los riesgos identificados (de mercado, de crédito, ...) mediante la construcción de una cartera de cobertura. Se necesita un mercado de derivados suficientemente sofisticado y con la liquidez necesaria para satisfacer las operaciones que demandará la compañía.

- **Cobertura estática:** implica la contratación de productos estructurados OTC diseñados para la garantía en particular. Se presta bien para determinadas garantías (GMAB) pero no para otras (GMIB, GMWBA). Puede plantear problemas de liquidez y tarificación. Nunca alcanzan una cobertura perfecta.
- **Cobertura dinámica:** conlleva una evaluación periódica (diaria en algunas compañías) de la cobertura y actualización de la misma en función de la evolución del riesgo y los instrumentos de cobertura. Cuanto mayor sea el grado de cobertura deseado, mayor es el coste. Siempre existe un nivel de riesgo tolerado bajo el cuál no es necesario actualizar la cobertura. Se puede llevar a cabo internamente o contratar a una tercera parte para que la haga.

III – Aspectos a tener en cuenta al diseñar un producto de Variable Annuities.

Cobertura dinámica: ¿hacerla internamente o encargarla a una tercera parte?

Gestionar la cobertura dinámica de manera interna proporciona un mayor control sobre el proceso aunque es necesaria una inversión cuantiosa en recursos y capital humano, siendo este último particularmente difícil de adquirir en algunos países.



Subcontratar la cobertura dinámica con una tercera parte es un proceso más sencillo que hacerlo internamente pero deposita plena confianza en la entidad que va a gestionar la cartera de cobertura. Es necesario establecer unos mecanismos y procesos para compartir información con la precisión, flexibilidad y regularidad necesaria.

Agenda

Contenido de la propuesta:

- Situación actual de la Seguridad Social y los Fondos de Pensiones.
- Sistemas alternativos en los países de nuestro entorno
- Variable Annuities
- **Por qué AREA XXI**

AREA XXI - Presentación

El nombre de la Empresa está formado por dos partes, y es muy revelador de quién es y qué vocación tiene.

La primera parte es un acrónimo, y define quién es: Análisis de Riesgos para Entidades Aseguradoras y Propuesta de Mejoras para paliarlos, repercutiendo adicionalmente en un eventual ahorro de costes.

La otra parte del nombre y el logotipo, son los que marcan la vocación: el XXI, como relación con el siglo actual, con pretensión de estar formados e informados de toda novedad relativa al Mercado Asegurador; el logotipo refuerza la experiencia y aptitud no sólo nacional sino también internacional.



Es una Compañía formada por un equipo de consultores seniors, multidisciplinares, que desarrolla proyectos de Análisis y Gestión de Riesgos en el ámbito del Mercado Asegurador, incluyendo entre sus clientes a Aseguradores, Reaseguradores, Corredurías, tanto líderes internacionales, como pequeñas Mutuas, etc.

La Empresa está organizada también conforme a los parámetros que marcan su vocación, lo que delimita también su carácter de Organización Ágil, Modular, Adaptada a los Proyectos y Necesidades de los Clientes, con Experiencia Técnica, y Eficiente.

1. ACTIVIDADES

NORMATIVA Y REGULACIÓN

- ANÁLISIS DE MASAS PATRIMONIALES

- AUDITORÍA / CONTROL DE RIESGOS:
- DISEÑO DE AUDITORÍAS INTERNAS Y DE CONTROL DE RIESGOS
 - ANÁLISIS PREVIO A AUDITORÍA EXTERNA

- PLANES DE NEGOCIO
- GESTIÓN DE ACTIVOS

PRODUCTOS ESPECÍFICOS

- NEGOCIO PREVISIONAL, HIPÓTESIS BIOMÉTRICAS - TABLAS PROPIAS- Y FINANCIERAS

- REINGENIERÍA DE PROCESOS

- CASAMIENTO DE FLUJOS
- RENTABILIDAD DE ACTIVOS AFECTOS, ALM

- PROFIT TESTING
- EMBEDDED Y APPRAISAL VALUE

- LICITACIONES
- FORMACIÓN
 - CRM

SERVICIOS PROPIAMENTE ACTUARIALES

- ANÁLISIS TÉCNICO:
- A PRIORI, SUSCRIPCIÓN, TARIFICACIÓN, NOTAS TÉCNICAS
 - INTERMEDIO, CONTROL DE SINIESTRALIDAD
 - A POSTERIORI, SANEAMIENTO DE CARTERA, MEDIDAS CORRECTORA, B-M

- SOLVENCIA:
- GESTIÓN ESTÁTICA Y DINÁMICA
 - S-II, ANÁLISIS LOCAL E INTERNACIONAL
 - QIS, APOYO EN CUMPLIMIENTO

- REASEGURO:
- DETERMINACIÓN DE POLÍTICAS ADECUADAS
 - CUT-OFF

2. VALORES

Dodecálogo de AREA XXI

TECNICA	
1	VISION EXTRADEPARTAMENTAL
2	BENCHMARKING
3	EXPERIENCIA
PROYECTO	
4	ADAPTABILIDAD
5	HONESTIDAD
6	CONFIDENCIALIDAD
7	PRAGMATISMO
8	RAPIDEZ EN RESPUESTA
9	CAPACIDAD PARA ESCUCHAR
10	MODESTIA
11	CLARIDAD
PRICING	
12	FEE COMPETITIVA

3. ESTRUCTURA DE EMPRESA

Responsables autónomos e independientes de:

- ✓ Informática
- ✓ Estructura Financiera
- ✓ RRHH
- ✓ Recruiting, Formación y Presentaciones
- ✓ Intendencia
- ✓ Jurídico



Oficina Ayala 11, 28001 Madrid



www.area-xxi.com

AREA XXI, EMPRESA

3 Síntesis			
INCIDENCIAS		a 31/12/2007	
	negativo	positivo	
..COMPROMISOS			9/9 Respetados
..INCIDENTES			9/9 Nulos o Irrelevantes
..IMPAGADOS	Comprobar en el R.A.I.		
SITUACIÓN FINANCIERA		a 31/12/2007	
	negativo	positivo	
..RENTABILIDAD			9/9 Excelente
..ENDEUDAMIENTO			6/9 Medio
..TESORERÍA			8/9 Muy buena
..EQUILIBRIO			9/9 Excelente
EXPERIENCIA ANTERIOR			
	negativo	positivo	
..EXPERIENCIA ANTERIOR			7/9 Normal

AREA XXI, EMPRESA

4 Opinión de Crédito

CRÉDITO SEGÚN DATOS OBJETIVOS (De 0 a 6.000.000 Euros):

FAVORABLE PARA 997,68 Euros. Máximo

CALIFICACIÓN DE SOLVENCIA:

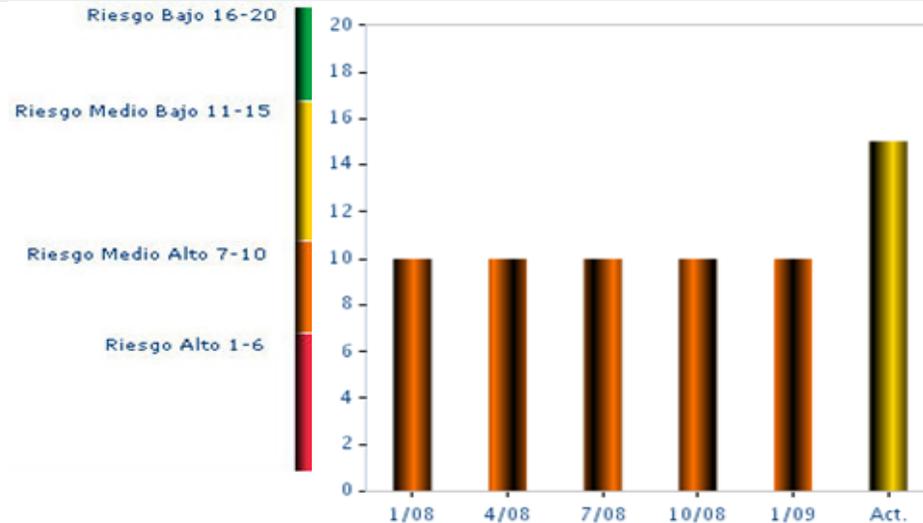
15/20 (BASADA EN FORMULACIÓN HOMOGÉNEA)./20

Para la formulación de la Calificación de Solvencia, Ratings, Scorings, etc NO se ha utilizado la información del Fichero R.A.I.



Análisis realizado el 19/02/2009

Evolución trimestral de la Calificación de Solvencia



AREA XXI, EMPRESA

7 Incidencias Registradas

INCIDENCIAS JUDICIALES: 0

.:Procedimiento Concursal:	0
.:Juzgados de lo civil:	0
.:Juzgados de lo social:	0

No se han registrado incidencias judiciales para esta empresa en fuentes oficiales

RECLAMACIONES ADMINISTRATIVAS: 0

.:Con la Seguridad Social:	0
.:Con Hacienda:	0
.:Con otros Organismos:	0

No se han registrado reclamaciones para esta empresa en fuentes oficiales

AFECTADOS POR:

Ningún elemento significativo

8 Administradores, Dirigentes y Auditor de Cuentas

Cargo	Nombre	Fecha Nombramiento
ADMINISTRADOR UNICO	ROMERA IGEA SANTIAGO	07/12/2007

AREA XXI - EXPERIENCIA INTERNACIONAL

El marco de actuación supera la presencia nacional, teniendo en cuenta la amplia experiencia internacional de AREA XXI, además de la expansión internacional de determinadas compañías, sobre todo en Latinoamérica.

Está previsto cerrar acuerdos de colaboración con dos importantes firmas independientes europeas para ampliar la capacidad de servicio, y se está diseñando un ambicioso plan de apertura de oficinas en Centro y Sudamérica, conforme a la ágil línea de gestión de AREA XXI.

Por último, señalar aquellos países en donde, además de España, posee experiencia profesional:

AREA XXI



• Europa:

- ✓ Inglaterra
- ✓ Irlanda
- ✓ Francia
- ✓ Portugal
- ✓ Alemania
- ✓ Turquía

• Latinoamérica:

- ✓ México
- ✓ El Salvador
- ✓ República Dominicana
- ✓ Puerto Rico
- ✓ Colombia
- ✓ Venezuela
- ✓ Brasil
- ✓ Argentina
- ✓ Chile
- ✓ Perú
- ✓ Bolivia

ACCION SOCIAL

AREA XXI colabora con OPERACIÓN 10, una ONG que presta apoyo a la juventud e infancia desfavorecida en Bolivia y el Salvador, y dirige proyectos de inserción social en España.



www.odiez.org

AREA XXI

El marco de actuación supera la presencia nacional, teniendo en cuenta el amplia experiencia internacional de AREA XXI, además de la expansión internacional de determinadas compañías, sobre todo en Latinoamérica,

Por último, señalar aquellos países en donde, además de España, posee experiencia profesional:



• **Europa:**

- ✓ Irlanda
- ✓ UK
- ✓ Portugal
- ✓ Francia
- ✓ Alemania
- ✓ Turquía

• **Latinoamérica:**

- ✓ México
- ✓ El Salvador
- ✓ República Dominicana
- ✓ Puerto Rico
- ✓ Colombia
- ✓ Venezuela
- ✓ Brasil
- ✓ Argentina
- ✓ Chile
- ✓ Perú
- ✓ Bolivia