



Carlos Álvarez
AREA XXI

Contratos de seguro 'onerosos' en la venta

LOS CONTRATOS ONEROSOS SON DEFINIDOS POR LA RAE COMO: "PESADOS, MOLESTOS O GRAVOSOS", POR EL CÓDIGO CIVIL EN SU ARTÍCULO 1274 COMO: "CONTRATO EN EL QUE CADA UNA DE LAS PARTES ASPIRA A PROCURARSE UNA VENTAJA MEDIANTE UN EQUIVALENTE O COMPENSACIÓN. SI LA COMPENSACIÓN ESTÁ DETERMINADA, SE DENOMINA CONMUTATIVO, Y SI NO LO ESTÁ, ALEATORIO"

En las normas contables IFRS17 se explica que si el valor actual de flujos de entrada futuros es menor que el valor actual de los flujos de salida futuros, el contrato de seguros es 'oneroso', y dicha diferencia corresponde con las pérdidas que deben ser reconocidas en pérdidas y ganancias al inicio.

La cuestión de los contratos 'onerosos', con pérdidas, se pone de manifiesto desde que en las próximas normas contables IFRS17 debemos agrupar y clasificar los contratos (por años de emisión) entre:

- Contratos con baja probabilidad de ser onerosos
- Resto de contratos
- Contratos onerosos en reconocimiento inicial

Esto quiere decir que tenemos que separar, porque existen, los contratos clasificados como onerosos, con pérdidas, desde el inicio, en la venta. Además de otros que probablemente serán onerosos en sus renovaciones, si bien de manera aleatoria.

A la vista de los contratos onerosos en la venta, surgen las siguientes reflexiones:

¿Deberíamos repercutir la pérdida contable al distribuidor con menor comisión, de una forma proporcional a la pérdida? Eso sería similar a abonar a los distribuidores su co-

misión proporcional a la contribución de VNB (valor del nuevo negocio) que aportan.

¿O bien, deberíamos repercutir únicamente al cliente esa pérdida, sobreprimando dado que es riesgo agravado o limitando su cobertura con un máximo o franquicia, hasta un CSM positivo?

¿O tal vez, deberíamos centrarnos y profundizar en la digitalización y 'eficiencia' de los procesos centrales de administración, así como en la gestión de la siniestralidad, desde las plataformas de atención y asistencia hasta los costes medios y provisión de gastos de prestaciones, de manera que se reduzcan sensiblemente los flujos futuros de gastos?

¿O son realmente los actuarios quienes deben optimizar las hipótesis de proyección, dado que es en la proyección de flujos donde se presentan esas pérdidas, debiendo los actuarios ajustar sus modelos e hipótesis de proyección, tasas de descuento, etc? Por ejemplo, parece razonable que los actuarios trabajen para reducir el ajuste de riesgo que aplica tipos tan altos como el 6%...

¿O no deberíamos tocar nada, sino que deberían seguir siendo los fondos propios de la entidad, como en la actual valoración de Solvencia II, los que sigan asumiendo las cargas de capital por las pérdidas en la venta, a pesar de ser pérdidas ya conocidas, y contabilizadas como tal, en el mismo momento de la venta?

“
Debemos trabajar todas las palancas para que no existan contratos onerosos en la venta
”