

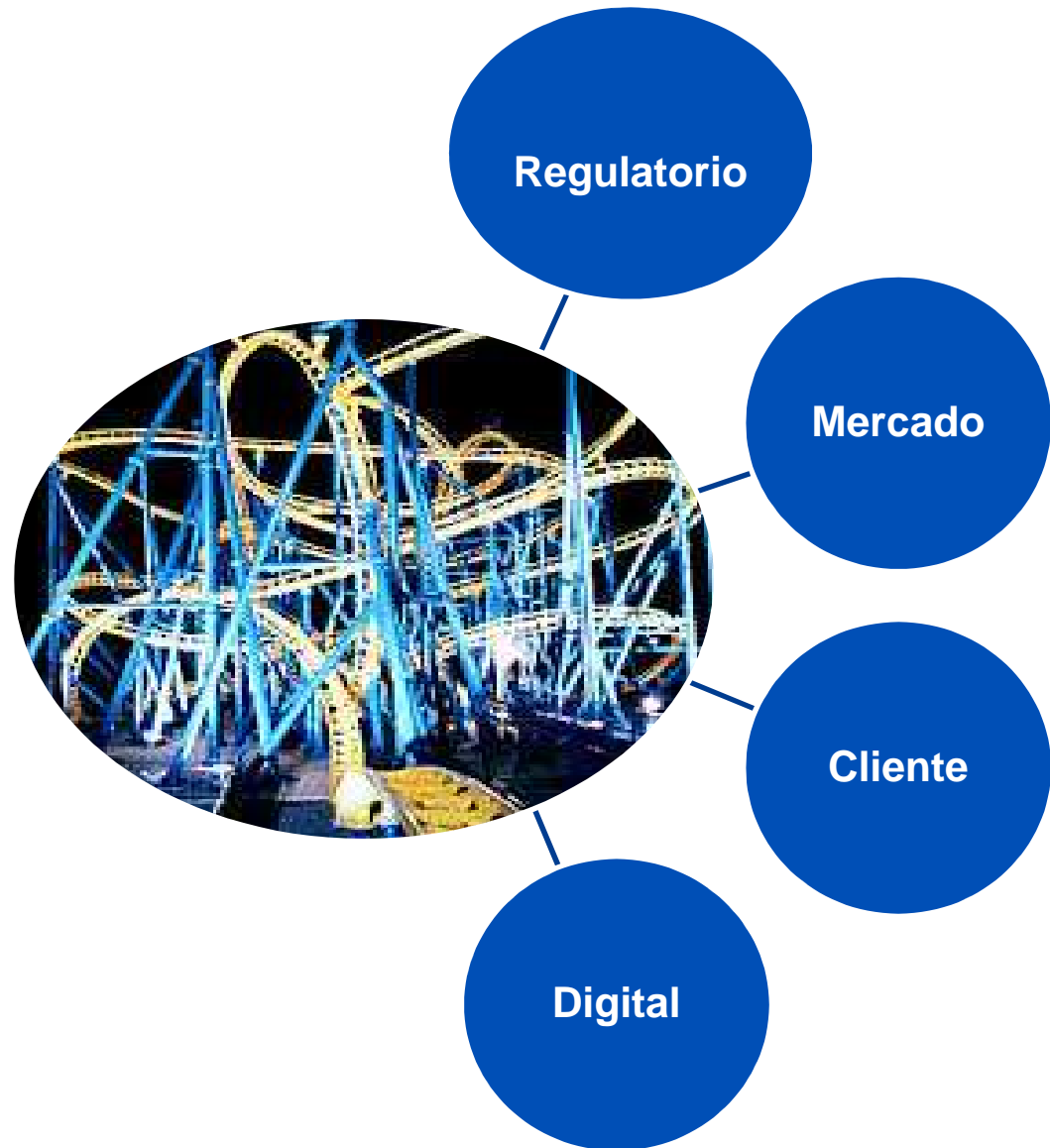
XXII Encuentro del Sector Asegurador

Ignacio Izquierdo
CEO Aviva España



El Entorno Actual

Estamos viviendo en un entorno que cambia a gran **velocidad** y que está **transformando** la manera en la que gestionamos el negocio.



Entorno regulatorio Solvencia II

Nueva forma de medir el
requerimiento de **capital**
de las entidades
aseguradoras a partir de
una *valoración*
individualizada de cada
uno de los **riesgos** a los
que está expuesta



Cambios en las
estructuras



Impacto en el catálogo



Entorno regulatorio

Solvencia II



Cambios en las estructuras de las compañías



Gobernanza

- Todas las decisiones de gestión de la compañía debe ir acompañadas de un análisis de riesgos y en su caso su impacto en el requerimiento de capital.
- Procedimientos de aprobación más estrictos y con mayor nivel de documentación y trazabilidad de las decisiones.



Procesos de cálculo más complejos para la determinación del requerimiento de capital.

- Modelos actuariales más sofisticados

Entorno regulatorio

Solvencia II



Impacto en el catálogo de productos



Vida Riesgo:

- A pesar de tener un elevado consumo de capital, tiene un impacto muy positivo en el balance de las entidades por el reconocimiento del valor actual de los beneficios futuros (“Contract Boundaries”).



Planes de Pensiones:

- No se ve impactado por los cambios legislativos de Solvencia II pero es un producto con muy bajo requerimiento de capital.

Entorno regulatorio

Solvencia II



Impacto en el catálogo de productos



Ahorro con garantías - rentas:

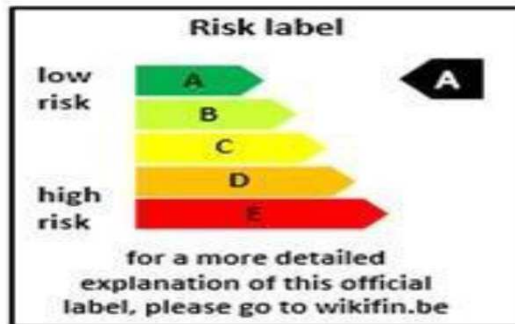
- Negocio con un alto consumo de capital, principalmente debido a los riesgos de mercado, crédito y longevidad (rentas).
- En los negocios de ahorro macheado, la aplicación de la “matching adjustment” no consigue hacer atractivos estos productos ya que supone un reconocimiento muy limitado del spread de los activos sobre la curva libre de riesgo.

Entorno regulatorio PRIIPS – IDD



Productos: PRIIPS (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products)

- Reglamento sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista vinculados y los productos de inversión basados en seguros (KID) . (Expuestos total o parcialmente a las fluctuaciones del mercado).



Pendiente de definición de las normas técnicas de regulación por parte de las Autoridades Europeas de Supervisión: ESAs (Marzo 2016):



- Indicador de riesgo
- Escenarios de rentabilidad
- Costes al Cliente

- Anticipo a través de la OM 6 de noviembre de 2015.

Entorno regulatorio PRIIPS – IDD

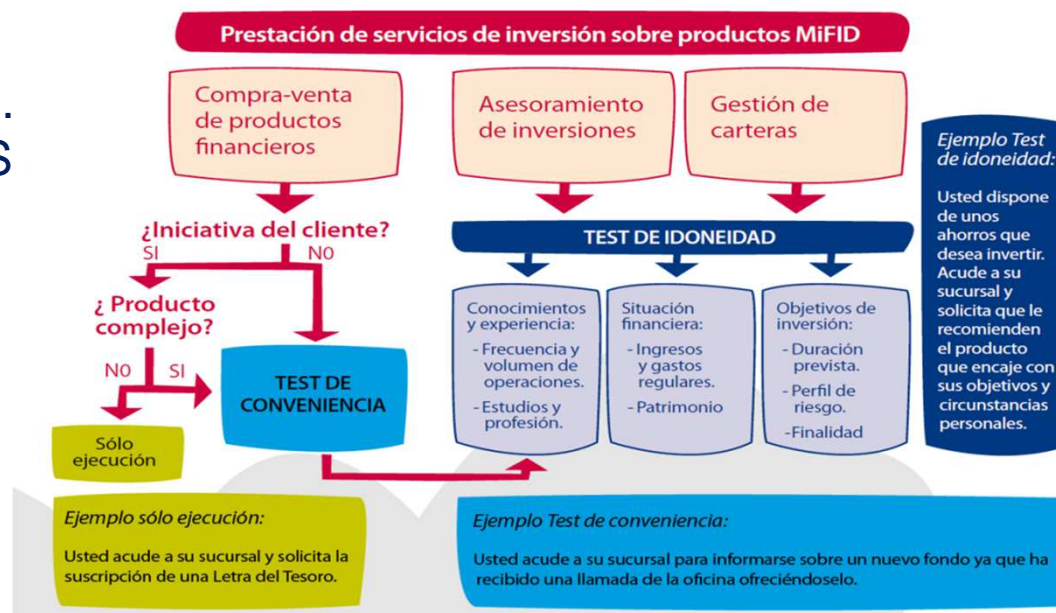


IDD (Insurance Distribution Directive)

- Adecuación del producto al perfil de riesgo de los Clientes. Aplicación a productos PRIIPS

- Test de conveniencia
- Test de idoneidad

- Nuevos requisitos de gobernanza en el proceso de desarrollo de productos (POG)



Eje. CMNV prestación de servicios de inversión sobre productos MIFID

Entorno regulatorio

Fiscalidad



Siendo la fiscalidad un instrumento esencial para la consecución de los objetivos de política económica, encontramos que nuestro sistema tributario no fomenta el ahorro a largo plazo:

- No incentivación al ahorro finalista.
- Continuos cambios normativos e incertidumbre sobre tributación futura.



Entorno de mercado

Entorno de bajos tipos de interés

- Vivimos una situación de tipos de interés mínimos históricos y se espera que se prolongue en el tiempo.
- Entorno de inflación baja, cada vez cobra más importancia los tipos de interés reales.
- Las compañías de vida se han caracterizado por ofrecer garantías de tipo de interés a largo plazo y en este entorno no se puede mantener.
- Presión sobre márgenes



Entorno de mercado

Entorno de bajos tipos de interés



Ahorro - rentas:

- No se puede mantener una oferta atractiva al Cliente en los productos de ahorro en el actual entorno de bajos tipos de interés debido al elevado consumo de capital de este tipo de negocios.
- Trasladar la oferta a productos Unit Linked con mayores expectativas de rentabilidad
- Mayor complejidad en productos para aquellos Clientes que buscan protección del ahorro: productos estructurados



Planes de Pensiones:

- Traspaso de negocio de los fondos de renta fija a corto y largo plazo hacia fondos mixtos.
- Paralización de fondos de pensiones garantizados.

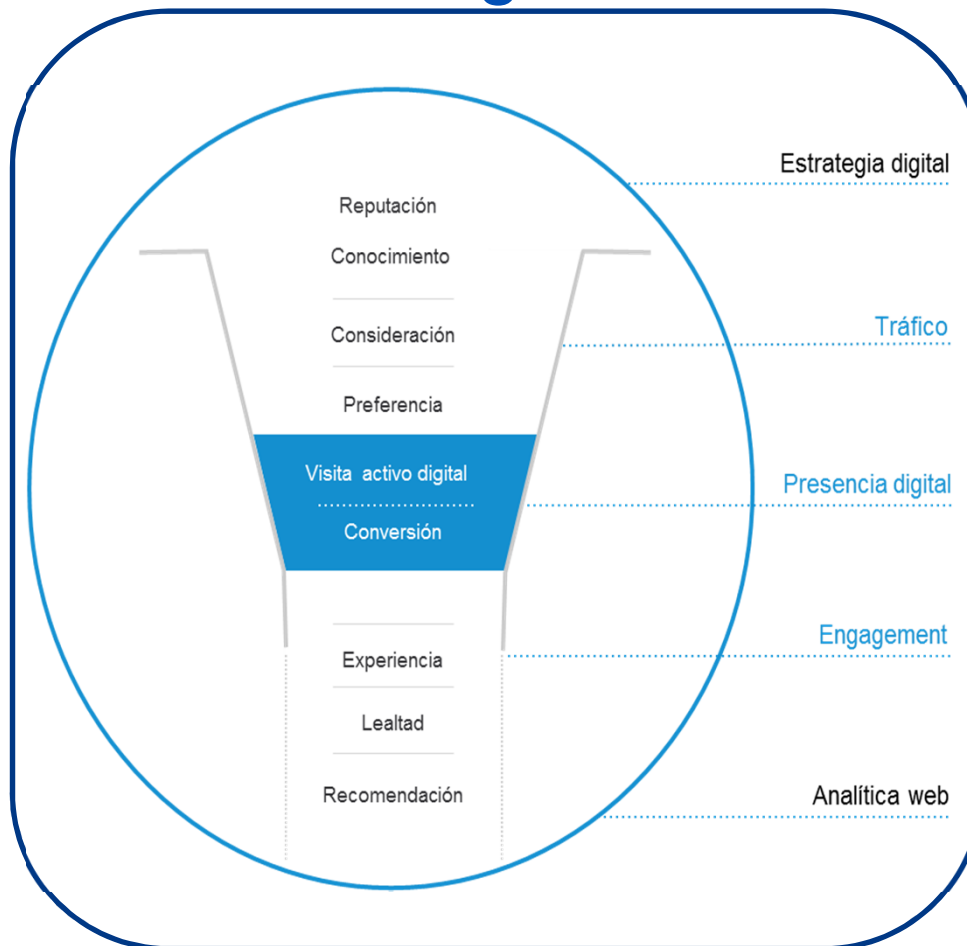
El Cliente

¿Qué buscan nuestros Clientes?

- Buscan Mayor personalización y flexibilidad. Mayor atención y servicios adaptados a sus necesidades.
- Soluciones Agiles. Quieren que se les responda de una manera eficiente y rápida.
- La información suministrada es clave. Debe ser clara, comprensible y completa.
- Trato mas cercano pero a su mejor conveniencia. Multiaccesibilidad
- El Cliente quiere que la empresa cumpla lo que promete.

**Un Cliente más sofisticado, más informado,
con más poder y menos fiel**

Entorno digital



- Estrategia **multicanal** basada en la combinación de canales, adaptándose a las preferencias del Cliente e impulsando las experiencias innovadoras.
- Mejora de la propuesta de valor al Cliente, mediante un mejor **asesoramiento, personalización** de producto y servicios de valor añadido.
- Interacción **social**: Transformará la experiencia del Cliente.

El desarrollo digital ofrece importantes oportunidades para la diferenciación en la experiencia del Cliente.

Gracias