

A diver in a yellow and black wetsuit is swimming through a dark underwater cave. The diver is positioned in the lower right quadrant of the frame, moving towards the left. The cave walls are dark and textured, with some light reflecting off the water. The overall atmosphere is mysterious and adventurous.

Deloitte.

El tránsito hacia los IFRS en seguros:

Una mirada más allá de los cambios en contabilidad

Tabla de Contenidos

Resumen ejecutivo	2
Ponerse al día con los IFRS.....	3
Emprendiendo el tránsito hacia los IFRS.....	5
Mirando más allá de los cambios en contabilidad	7
Teniendo éxito en el mundo IFRS	14
Notas finales.....	15

Acerca de Deloitte Research

Deloitte Research, que hace parte de Deloitte Services LP, identifica, analiza y explica los principales asuntos que orientan la dinámica de los negocios de hoy y que configuran el mercado global del mañana. Desde puntos de vista provocativos sobre estrategia y cambio organizacional hasta hablar claro sobre economía, regulación y economía, Deloitte Research entrega luces innovadoras, sobre prácticas que las compañías pueden usar para mejorar los resultados de su desempeño. Operando a través de una red de profesionales dedicados a la investigación, altos profesionales de consultoría de las diversas firmas miembros de Deloitte Touche Tohmatsu, académicos y especialistas en tecnología, Deloitte Research ofrece conocimiento profundo de la industria, entendimiento funcional, y compromiso para con el liderazgo en el pensamiento. En las salas de juntas y en las revistas de negocios, Deloitte Research es conocida por ofrecer una perspectiva nueva frente a las preocupaciones del mundo real.

Limitación de responsabilidad

Esta publicación solamente contiene información general y Deloitte Services LLP no está, por medio de esta publicación, prestando asesoría o servicios profesionales en contabilidad, negocios, finanzas, inversión, legal, impuestos u otros. Esta publicación no sustituye tales asesoría o servicios profesionales, ni debe ser usada como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o realizar cualquier acción que pueda afectar su negocio, usted debe consultar a un asesor profesional calificado. Deloitte Services LP, sus afiliadas y entidades relacionadas no será responsable por ninguna pérdida tenida por cualquier persona que se base en esta publicación.

Estimado colega:

El uso de los IFRS (International Financial Reporting Standards; en español: estándares internacionales de información financiera) está en aumento en todo el mundo y, en cierta extensión, en los Estados Unidos. Si bien la convergencia de los US GAAP (principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos) con los IFRS le preocupa a todas las compañías, las compañías de seguros deben prestarle especial atención. Los IFRS abordan de manera específica la información financiera de los contratos de seguro mediante un proyecto de seguros que está dividido en dos fases. El proyecto busca ver los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación y revelación para los contratos de seguro.

Para ayudarle a las compañías a que se preparen para los cambios impulsados por los nuevos estándares de contabilidad, Deloitte ha desarrollado conocimiento y recursos importantes en el área de la conversión hacia los IFRS. La investigación y los programas nuestros abordan los desafíos que tiene el determinar el caso de negocios y la visión futura para la adopción de los IFRS, la realización de la conversión comprensiva hacia los IFRS y el permitir la continua presentación de reportes según los IFRS. Nosotros enfocamos de manera holística los esfuerzos hacia la conversión, ofreciendo luces sobre los cambios relacionados, por ejemplo, con técnica contable, reingeniería de procesos, tecnología e infraestructura, y cambio organizacional.

Ya sea que usted esté comenzando o avanzando en el tránsito hacia los IFRS, o continúe reportando según los US-GAAP, tenemos la esperanza de que este reporte le ofrecerá luces sobre cómo la implementación de los IFRS puede impactar su estrategia de negocios y la estructura del mercado en la industria de seguros. Además, esperamos que esta investigación le servirá como un punto de partida constructivo para abordar tanto los desafíos como las oportunidades que ofrecen los IFRS en lo que se refiere a la diferenciación y la competencia en la industria.



Rebecca C. Amoroso
Vice Chairman
National Insurance Industry Leader
Deloitte LLP

Resumen ejecutivo

Los estándares internacionales de información financiera (IFRS) están ganando momentum y aceptación en todo el mundo. Cerca de 100 países han adoptado, tienen planes de convergencia con o permiten el uso de los IFRS. En los Estados Unidos, los IFRS ya son usados por las subsidiarias de entidades extranjeras registradas y por negocios conjuntos extranjeros, impulsados por el requerimiento para que las entidades extranjeras registren según los IFRS. Además, se espera que para el 2011 las compañías de los Estados Unidos tendrán la opción de usar los IFRS y prácticamente todos los países del mundo podrían estar usando los IFRS en alguna extensión.

Este reporte no tiene la intención de discutir los méritos de los IFRS, sino más aún, explorar las implicaciones de los cambios que introduce y de su uso generalizado. La transición hacia las nuevas políticas de contabilidad según los IFRS requiere un cambio en la estructura mental, presentándole a las compañías tanto desafíos como oportunidades. Los aseguradores que inicien el tránsito hacia los IFRS tendrán que tener un entendimiento pleno de las nuevas políticas y tendrán que mantenerse al ritmo de los cambios requeridos en toda la organización, incluyendo contabilidad e información financiera, finanzas/tesorería, administración de inversiones, riesgos y controles, desempeño y decisiones. Mientras tanto, los IFRS para los contratos de seguro incrementarán la volatilidad en las declaraciones sobre información financiera, y permitirán la consistencia y la transparencia de la presentación de reportes a través de las compañías de seguros. Esos factores, combinados con los mandatos obligatorios tales como el eXtensible Business Reporting Language (XBRL)¹, requerimientos relacionados con solvencia y creciente atención puesta en la administración del riesgo, elevarán a nuevas alturas el nivel de transparencia alrededor del desempeño financiero de los aseguradores.

En medio de este telón de fondo cambiante, las compañías de seguros necesitan considerar cómo esas nuevas fuerzas pueden influir en sus estrategias de negocios y darle forma al mercado de seguros. Reconociendo que todavía hay

preguntas e interpretaciones relacionadas con los IFRS, las cuales aún están no resueltas, este reporte ilustra el rol potencial que los IFRS tienen en la conformación de cinco áreas de la estrategia de negocios de los aseguradores y, como consecuencia, de la estructura del mercado de seguros. De manera específica, en algunos mercados, los IFRS probablemente contribuirán a cambios sustanciales en el diseño, fijación de precio y oferta de productos de seguro; estrategia de inversión; prácticas de administración del riesgo; titularización; y actividad relacionada con fusiones y adquisiciones (M&A*). Esos cambios, tomados en conjunto, darán origen a presión tanto para convergencia como para divergencia a través de las líneas de seguro, agregando por lo tanto complejidad y dinamismo a la estructura del mercado de la industria de seguros.

Por lo tanto, sea o no que la compañía de seguros esté de acuerdo con los méritos de los IFRS, le corresponde a la administración considerar cuidadosamente las implicaciones potenciales que tiene la implementación amplia de los IFRS en la industria. Para competir de manera más efectiva con el nuevo régimen de información en funcionamiento, las compañías de seguro deben comenzar a visualizar y definir la estrategia que pueda guiar a la industria en la transición hacia los IFRS. Mediante el tomar un enfoque proactivo para entender cómo la implementación de los IFRS impactará las áreas clave de las estrategias de negocio de los aseguradores, la administración puede evitar los riesgos de tener los ojos cerrados y sopesar las nuevas oportunidades que los IFRS presentan para la diferenciación y la competencia.



* M&A = merger and acquisition = fusiones y adquisiciones (N del t)

Ponerse al día con los IFRS

La revolución IFRS está ganando momentum y aceptación en todo el mundo, presentándole a las compañías tanto desafíos como oportunidades. La creciente aceptación de los IFRS como el estándar global de contabilidad está generando presión en las compañías tanto en los Estados Unidos como fuera de los Estados Unidos y que no están usando los IFRS, para que hagan la transición. Desde la perspectiva de la contabilidad, los IFRS representan una manera diferente de mirar la información financiera y requieren un cambio de mentalidad. Para las compañías de seguros, los cambios son aún más dramáticos y surgen de un proyecto especial de contabilidad para los contratos de seguro que tiene la intención de permitirle a las compañías que entiendan de mejor manera sus riesgos. Los aseguradores que entienden sus riesgos y actúan para administrar de manera efectiva su negocio según el nuevo esquema mental tendrán una ventaja clara en relación con las compañías que no lo hagan.

Los IFRS en el mundo

A pesar del continuo debate en relación con los beneficios y los desafíos de los IFRS, en una era de globalización incrementada, los IFRS han surgido como el estándar de contabilidad global. Los IFRS ya están en uso en cerca de 100 países, y países grandes tales como Brasil, Canadá e India recientemente han anunciado la adopción obligatoria. Aproximadamente el 40 por ciento de las 500 compañías de Global Fortune usan los IFRS, y ese porcentaje está creciendo.² Para el 2011, prácticamente todos los países del mundo podrían estar usando los IFRS en alguna extensión. Como más compañías de todo el mundo reportan usando los IFRS, “probablemente se incrementará la presión” sobre los aseguradores de los Estados Unidos “para que hagan lo mismo.”³

Los IFRS están ganando aceptación en los Estados Unidos y ya están impactando a muchas compañías en los Estados Unidos. Desde el 2002, la International Accounting Standards Board (IASB) y la Financial Accounting Standards Board (FASB) han estado trabajando de manera conjunta para converger los IFRS y los US-GAAP (principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos). En noviembre del 2007, la SEC (Securities and Exchange Commission) eliminó el requerimiento para que los emisores privados extranjeros que usen los IFRS concilien sus estados financieros con los US-GAAP. Se espera que para el 2010 o 2011 las compañías de los Estados Unidos tendrán la opción de usar los IFRS y que la SEC emita la “propuesta” de manera que tenga efecto a comienzos del 2008. De hecho, la “2008 IFRS Survey” Encuesta IFRS 2008 de Deloitte & Touche LLP encontró, que si la SEC da la opción, aproximadamente el 30 por ciento de los CFOs y los profesionales principales de finanzas considerarían la adopción de los IFRS.⁴ Mientras tanto, los IFRS ya son usados por las subsidiarias en los Estados Unidos de entidades registradas y negocios conjuntos extranjeros, impulsadas por el reciente

requerimiento de registro de información según los IFRS. Adicionalmente, las compañías de los Estados Unidos que están interesadas con otros jugadores de la industria principales que usan los IFRS han comenzado a considerar y prepararse para el uso prospectivo de los IFRS

La revolución en la contabilidad

Para las compañías de los Estados Unidos y también para muchas compañías que no son de los Estados Unidos, los IFRS reflejan el apartarse de los GAAP y requieren un cambio importante en la estructura mental de la administración, de los auditores y de los usuarios de sus estados financieros. Los nuevos estándares generalmente están más focalizados en objetivos y principios y confían menos en reglas e interpretaciones detalladas que como lo hacen los US-GAAP.⁵ Intentan resolver una pregunta clave: *¿Los estados financieros representan la realidad económica que subyace a las transacciones y eventos contabilizados en los estados financieros?* Como resultado, los estándares se basan en metodologías como las de valor razonable,⁶ *mark-to-market* y *mark-to-model*, y buscan elevar la transparencia a nuevas alturas mediante la revelación incrementada.⁷

En ninguna otra parte es más pronunciado el cambio en el esquema mental y más compleja la implementación de los IFRS que en la industria de seguros. Los contratos de seguro son tratados por separado según el IFRS 4 *Contratos de seguro*, que establece los fundamentos para la considerable tarea de definir al contrato de seguro y aspira a registrar al valor de salida actual (CEV) tanto los activos como los pasivos del contrato de seguro. El cambio hacia la contabilidad como la del valor razonable para los pasivos se ha convertido en una tarea desafiante, hasta el punto que IASB ha fragmentado en dos partes el proyecto de seguros.



Introducida en marzo del 2004 como un estándar interino para ayudarle a los emisores de la Unión Europea en la conversión hacia los IFRS en el 2005, la Fase I del IFRS 4 Contratos de seguro establece una definición específica de los contratos de seguro y de re-aseguro,⁸ introduce algunos cambios a la contabilidad de los contratos de seguro y requiere revelación incrementada relacionada con los flujos de efectivo futuros y las exposiciones frente al riesgo. La introducción de una definición específica del contrato de seguro resultará en la reclasificación de ciertos contratos desde contratos de seguro hacia instrumentos financieros. Entre los cambios clave en contabilidad introducidos en la Fase I está el requerimiento de que los aseguradores contabilicen los derivados implícitos (e.g., garantías, tales como devolución de primas, ofrecidas como parte de un producto de seguro de vida) y los registren a “valor razonable,” así como la eliminación de las reservas para ecuilibración y para catástrofes que se utilizan en algunos países.

La Fase I del proyecto de seguros también requiere revelaciones cuantitativas y cualitativas incrementadas, relacionadas con la exposición frente al riesgo. Por ejemplo, requiere revelación incrementada en relación con la explicación de las cantidades reportadas, incluyendo información sobre políticas de contabilidad, supuestos importantes y cambios materiales a los pasivos de seguros, activos de re-aseguro y costos de adquisición diferidos (DAC*). Adicionalmente, “requerirá la revelación de las políticas de administración del riesgo, así como los términos y las condiciones que tengan un impacto material en la cantidad, oportunidad e incertidumbre de los flujos de efectivo del emisor.”⁹ Mediante esos cambios, la Fase I se esfuerza en permitirles a los usuarios de los estados financieros entender de mejor manera la naturaleza del seguro y cómo los cambios en los supuestos y en factores externos tales como las exposiciones del crédito pueden afectar la valuación de activos y pasivos.

A pesar de todos esos cambios, continúa existiendo carencia de consistencia en la contabilidad de los contratos de seguro, particularmente en la valuación de pasivos. La carencia de consistencia surge del hecho de que, aparte de los requerimientos específicos que se resaltan en la Fase I del IFRS 4 Contratos de seguro, las compañías de seguros continúan usando los PCGA locales para los contratos de seguro. Además, los PCGA locales varían de país a país. Por lo tanto, la Fase II del proyecto de seguros, cuya implementación está pendiente y



no se espera para antes del 2012, intenta cerrar esta brecha focalizándose en la implementación de los CEVs para los pasivos. Después de solicitar comentarios sobre el Documento para discusión para la Fase II, IASB espera publicar en el tercer trimestre del 2009 el Borrador para discusión pública de sus propuestas, con el estándar final disponible para finales del 2010, y la implementación para dos años después.¹⁰

Ese tiempo extenso se debe, en parte, a las complicaciones que surgen a partir de la carencia de un mercado líquido para esos pasivos, a partir del cual obtener un precio observable. No obstante, tal y como se propone en el Documento para discusión pública emitido por IASB sobre la contabilidad para los contratos de seguro y de re-aseguro, titulado, “Preliminary Views on Insurance Contracts” (Puntos de vista preliminares sobre contratos de seguro), la Fase II del proyecto de seguros requeriría que los contratos de seguro sean reportados a su CEV, o a la cantidad que sería recibida hoy si toda la obligación se vendiera a un tercero. Al determinar el CEV, las compañías de seguro necesitan ofrecer estimados actuales de los flujos de efectivo provenientes del contrato, aplicar una tasa de descuento apropiada para el valor del dinero en el tiempo, y estimar el margen que los participantes en el mercado requerirían para asumir el riesgo (margen de riesgo) y para prestar otros servicios, si los hay (margen del servicio). Además, los flujos de efectivo tienen que ser explícitos; tan consistentes como sea posible con los precios observables del mercado; incorporando toda la información disponible sobre la oportunidad e incertidumbre de los flujos de efectivo que surgen de las obligaciones contractuales de una manera carente de sesgo; y ser actualizados con base en las condiciones existentes al final del período de presentación de reportes.¹¹

Además de adherirse al IFRS 4 Contratos de seguro (Fase I y Fase II), las compañías de seguros que reporten según los IFRS tienen que adherirse también a IFRS 7 y a IAS 32 – relacionados con la revelación y presentación de instrumentos financieros, respectivamente – y a IAS 39, relacionado con el reconocimiento y medición de instrumentos financieros. Tomados juntos, esos estándares tienen la intención de mejorar la transparencia alrededor de fijación de precios, rentabilidad, administración del riesgo e inversiones. Si se implementan, los nuevos estándares redefinirán las reglas con las cuales compiten las compañías de seguros. Entre los emisores que reporten según los IFRS, los que sean capaces de entender su desempeño financiero y administrar de manera efectiva sus negocios según la nueva estructura mental y en un mundo crecientemente transparente se encontrarán a sí mismos con una ventaja en relación con las otras compañías.

Si continúa el *momentum* hacia los IFRS, las compañías que continúen reportando según los US-GAAP también pueden necesitar desarrollar un entendimiento de los IFRS y sus implicaciones. Por ejemplo, esas compañías pueden encontrar que los analistas buscarán convertir sus estados financieros hacia los IFRS para facilitar la comparación a través de las compañías. Además, para las compañías de seguros en particular, es posible que FASB e IASB emprenderán un proyecto conjunto en orden a desarrollar un estándar común, de alta calidad, que aborde los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación y revelación para los contratos de seguro.¹² Así, independiente de los méritos de los IFRS, le incumbe a todas las compañías de seguro considerar de manera cuidadosa las implicaciones potenciales de la amplia implementación de los IFRS en la industria.

* DAC = deferred acquisition costs = costos de adquisición diferidos (N del t).

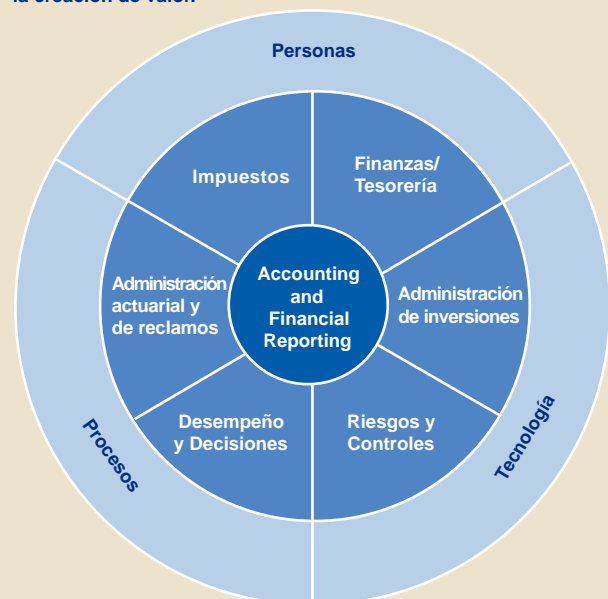
Emprendiendo el tránsito hacia los IFRS

Las compañías que emprendan el tránsito hacia los IFRS pueden encontrar que la transición o conversión es un proceso complejo que requiere múltiples niveles de cambio. A nivel central, las compañías pueden encontrar que son necesarios cambios importantes a y reingeniería de sus procesos de contabilidad e información financiera. Además, la administración necesitará entender su desempeño financiero según los nuevos estándares. La implementación de los IFRS también puede tener un impacto amplio en los procesos de finanzas/tesorería, administración de inversiones, riesgos y controles, desempeño y decisiones, administración actuarial y de reclamos, e impuestos. Finalmente, cualquier esfuerzo para mejorar el desempeño de cualquiera de las áreas de impacto central o extendidas requerirá considerar el impacto de los facilitadores clave tales como las personas, los procesos y la tecnología. El diagrama adjunto ilustra cómo prácticamente cualquier aspecto del negocio de la compañía potencialmente podría ser afectado y está seguido por la discusión de los tres desafíos clave que en particular enfrentan las compañías de seguros.

Contabilidad e información financiera: eliminando la brecha técnica

Tal y como actualmente está propuesto en el Documento para discusión de IASB, para la mayoría de los aseguradores el IFRS 4 constituirá probablemente un desafío importante en el área de la modelación actuarial. Como punto de referencia, en Europa, el movimiento hacia los cálculos del valor razonable en el European Embedded Value Valor implícito europeo ha conducido a que las compañías de seguros de vida desarrollen modelos estocásticos. Esos modelos requieren supuestos adicionales en relación con cómo la administración y los tenedores de las pólizas pueden reaccionar en distintos escenarios económicos. Esos supuestos a menudo han sido realizados en ausencia de muchos datos concretos e implican alguna subjetividad. Además, aún cuando el uso del valor implícito consistente-con-el-mercado por los aseguradores europeos ya ha eliminado gran parte de la subjetividad en los supuestos económicos, todavía continúa existiendo subjetividad en los supuestos relacionados con el riesgo de seguro.

La adopción de los IFRS afectará más que la función de contabilidad e información financiera de su compañía. Considere el impacto tanto central como colateral, así como los facilitadores que respaldan la creación de valor.



- **Impacto central**
Área de impacto primario a partir de la implementación de los IFRS. Los cambios en este proceso son importantes y puede ser necesaria la reingeniería del mismo.
- **Impacto extendido**
Áreas de impacto secundario a partir de la implementación de los IFRS. Los cambios a los procesos afectados pueden ser parciales y no tener impacto en todos los facilitadores.
- **Facilitadores**
Los facilitadores respaldan la ejecución efectiva en las áreas central y extendida impactadas. Cualquier esfuerzo para mejorar el desempeño de cualquiera de las áreas central o extendida requerirá considerar el impacto en cada uno de los facilitadores clave.

En últimas, prácticamente cada aspecto del negocio de la compañía potencialmente podría ser afectado.

Fuente: Deloitte Development LLC, 2008.

Como la Fase II del proyecto de seguros según los IFRS probablemente requerirán cálculos similares al valor razonable, es probable que los aseguradores necesitarán estar cómodos con la entrega de los supuestos apropiados, ya sean consistentes con el mercado o específicos para-el-portafolio. Por ejemplo, al estimar valores consistentes con el mercado para los flujos de efectivo de los pasivos de seguro, la carencia de datos observables para algunos inputs (e.g., frecuencia de los reclamos y severidad para ciertas líneas de seguro) puede forzar a que algunos aseguradores desarrollen modelos actuariales más sofisticados. “La estimación de los flujos de efectivo ya es difícil, y tales dificultades se ven agravadas cuando el actuario tiene que considerar la posibilidad de eventos y debilidades extremas en la disponibilidad de datos de mercado observables que representarán de manera apropiada los valores financieros. Los desafíos serán mayores para los seguros de vida de larga duración y para las líneas de P&C de los negocios que estén caracterizados por patrones de emergencia largos, potencialmente de ganancias altas y gran volatilidad.”¹³ Los aseguradores necesitarán crecer a gusto con esas técnicas y trabajar para probar continuamente los modelos según las nuevas condiciones y refinarlos.¹⁴

Tecnología: cerrando la brecha de sistemas

La implementación de los IFRS probablemente necesitará volver a diseñar los procesos de contabilidad, presentación de reportes, consolidación y conciliación. Adicionalmente, los IFRS conllevan requerimientos más amplios de revelación, requieren la presentación regular de reportes y el uso de datos financieros que pueden no estar estandarizados en los modelos de datos de los aseguradores. Los IFRS también pueden incrementar la necesidad de supuestos y análisis de sensibilidad, documentados, factores que pueden ampliar el alcance de la información administrada por los sistemas financieros de los seguros. Desde la perspectiva actuarial, el requerimiento de que los aseguradores estimen los flujos de efectivo y los pasivos sobre una base consistente con el mercado le dará una prima a la agregación e integración de datos tanto internos como externos en un formato consistente que facilite el análisis.¹⁵



Personas: llenando la brecha de talento

La presentación de reportes según los IFRS puede profundizar la crisis de talentos que enfrentan los aseguradores. Para ajustarse a los nuevos requerimientos de presentación de reportes, los aseguradores necesitarán tener un fuerte conocimiento de los IFRS a través de las funciones actuarial, contabilidad, finanzas, impuestos, tecnología de la información y desarrollo de producto. El desafío del talento conllevará contratar individuos calificados, entrenar los empleados existentes y mantener al personal al tanto de los nuevos desarrollos relacionados con los IFRS, haciéndolo mediante herramientas tales como programas internos similares a los de las escuelas de negocio y cursos de e-learning, así como la ayuda de consultores externos. Al adquirir este talento, las compañías de seguros enfrentarán la competencia de las firmas que están en otros sectores de los servicios financieros.

Llenar la brecha del talento IFRS ha sido y continúa siendo el principal desafío para los aseguradores europeos que adoptaron los IFRS en el 2005, y los aseguradores de los Estados Unidos que buscan reportar según los IFRS deben esperar enfrentar un desafío similar. En su boletín de conceptos de agosto del 2007 la SEC citó la carencia de experiencia en la preparación de estados financieros IFRS en el mercado de los Estados Unidos como un problema potencial en la implementación de los IFRS. También hizo preguntas en relación con la educación y el entrenamiento de la profesión de la contabilidad y la auditoría, así como de otros especialistas tales como actuarios y expertos en valuación, e igualmente las relacionadas con la transición y el cronograma. En el documento, la SEC observó que: “las asociaciones profesionales y los grupos de industria necesitarían integrar los IFRS en sus materiales de entrenamiento, publicaciones, pruebas y programas de certificación. Los colegios y las universidades necesitarían incluir los IFRS en su currículo. Además, eventualmente puede ser apropiado incluir los IFRS en el Examen CPA Uniforme.”¹⁶

Los estudios confirman la necesidad de más conciencia respecto de los IFRS y la existencia de una brecha de talento con relación a los IFRS. Por ejemplo, la “2008 IFRS Survey” de Deloitte & Touche LLP encontró que aproximadamente el 10 por ciento de las compañías de los Estados Unidos dijo que tenían conocimiento insuficiente para determinar si considerarían adoptar los IFRS, si se diera la opción. De quienes considerarían adoptar los IFRS si la SEC diera la opción, la encuesta encontró que aproximadamente dos terceras partes dijo que carecían de los recursos para hacer y mantener la conversión hacia los estados financieros IFRS en sus operaciones en los Estados Unidos, y un tercio dijo que en sus operaciones fuera de los Estados Unidos carecían de los recursos capacitados. Otra encuesta encontró que la carencia de conocimiento relacionado con los IFRS prevalece en el nivel-C, con aproximadamente el 77 por ciento de los Directores Financieros Jefe (CFOs) de los Estados Unidos y de los contralores principales reportando que no tienen experiencia en la preparación de estados financieros de acuerdo con los IFRS.¹⁷

Para las compañías que ya reportan según los IFRS, la Fase II del proyecto de seguros intensificará la escasez de talento. La búsqueda de talento se volverá un desafío mayor para la administración en la medida en que los IFRS se extienden a las compañías que registran estados financieros locales además de los estados consolidados actuales. Además, el uso eventual de los IFRS como la base para los propósitos regulatorios y de solvencia precisará un conocimiento sólido de los nuevos estándares de contabilidad. Los aseguradores que se muevan rápidamente para tener acceso al talento nuevo o para entrenar al personal existente obtendrán grandes recompensas.

Mirando más allá de los cambios en contabilidad

Las compañías de seguros que inicien el tránsito hacia los IFRS y confronten muchos de los desafíos que se ilustraron arriba, también encontrarán que el mercado en el cual compiten está evolucionando de manera rápida. Si bien el impacto de los IFRS en el mercado de seguros de un país dado variará con base en los estándares de contabilidad y regulatorios que estén en vigor antes de los IFRS, una cosa es cierta: el cambio. De hecho, la encuesta de la Geneva Association realizada en el 2004 encontró que el 91 por ciento de los aseguradores de vida y el 87 por ciento de los demás aseguradores de no-vida sienten que el sistema pleno a valor razonable tendría una “influencia importante o mayor” en el pensamiento de la administración, así como en las estrategias corporativas y en los modelos de negocio que se usan para operar las compañías.¹⁸ Reconociendo que todavía hay preguntas e interpretaciones no-resueltas relacionadas con los IFRS, este reporte ilustra el rol potencial que los IFRS tienen en la configuración de las cinco áreas de cambio principal: diseño de productos de seguros, precio y ofertas; estrategia de inversión; prácticas de administración del riesgo; titularización; y actividad de M&A.

Diseño de producto, fijación de precio y ofertas

Tal y como se observó al inicio, los IFRS buscan que las compañías desarrollen una representación más económica o que se pueda considerar un punto de vista más “real” de sus negocios. Mediante el contabilizar características tales como derivados implícitos, cálculo del riesgo y márgenes de servicio, el mejoramiento de la sofisticación de sus técnicas de modelación y la realización de análisis de sensibilidad sobre el desempeño de sus activos y pasivos de seguros, es probable que las compañías serán capaces de tomar mejores decisiones estratégicas respecto de si o cómo continuar la oferta de líneas específicas de productos. La información adicional que la información tendrá disponible a partir de la adopción de los IFRS le ofrecerá luces sobre la rentabilidad de los nuevos negocios cuando se realicen, y probablemente ayudará a las compañías de seguros tanto de vida como de no-vida a lograr un mejor entendimiento de los riesgos e incertidumbres asociados con líneas de negocio individuales o con portafolios. Como resultado, los subsidios cruzados de las líneas de negocio que tengan desempeño inferior pueden volverse más transparentes y por lo tanto menos probables.¹⁹

Seguros de vida

En la vida pocas cosas son gratis. La implementación del IFRS 4 en algunos mercados ha requerido que los aseguradores desarrollen un entendimiento más profundo de sus productos, haciéndolo mediante el examen de todos sus libros de negocio para permitir la clasificación de los productos como contratos de seguro o como instrumentos financieros. También ha permitido que salga a la luz el hecho de que, en muchos mercados, las compañías de seguros históricamente no han registrado de manera apropiada o explícita ciertas características del producto, tales como las opciones y las garantías de los productos de seguro de vida. En la medida en que las compañías de seguros crecientemente se vuelven conscientes de esos factores, la información adicional que surge de la adopción de los IFRS las conducirá a que fijen de manera apropiada el precio de los derivados implícitos y que lo hagan a “valor razonable.” Como resultado, es probable que ciertos productos y anualidades de los seguros de vida puedan ser descontinuados, rediseñados o que se les fije un precio más alto.

Una mirada a las compañías multinacionales europeas que han estado valuando los derivados implícitos de acuerdo con los principios europeos de valoración de implícitos, que resulta en cálculos de mercado consistentes que son similares en espíritu con los propuestos por los IFRS, respalda la probabilidad de esta tendencia. En Europa, algunos aseguradores han reducido las características de los productos que ofrecen y se han movido a ofrecer productos que requieren mayores inversiones y riesgo de inversión por parte de los tomadores de pólizas, tales como los productos vinculados-por-unidades,²⁰ al mismo tiempo que aseguran mantener suficiente riesgo para conservar su clasificación como productos de seguro según el IFRS 4. De hecho, en la encuesta realizada en el 2004 por la Geneva Association a los ejecutivos de seguros internacionales líderes, los aseguradores de vida observaron que al cambiarse hacia la presentación de reportes a valor razonable, “estarían más inclinados a trasladarle a los tomadores de pólizas los riesgos de seguro y de inversión, haciéndolo mediante el ofrecer contratos con menos garantías y menos flexibilidad en las opciones de entrega y otras opciones implícitas.” Generalmente, el 86 por ciento de los ejecutivos de seguros de vida sintieron que el cambio en la presentación de reportes tendría un “impacto importante o principal” en su rango de productos.²¹

Otros aseguradores europeos han modificado el diseño de sus productos para ofrecer garantías menos valiosas o riesgosas en lugar de ofrecer garantías fijas más pequeñas, asegurando luego la capacidad de mantenerse competitivos mediante el uso de un retorno adicional discrecional. De otro modo, otros aseguradores se han movido a ofrecerles a los clientes aún más opciones. Por ejemplo, algunos aseguradores se han movido a ofrecer productos tales como anualidades variables con garantías u opciones personalizadas que estén mapeadas de manera más explícita con los precios, pero que a cambio requieren que hagan actualizaciones sustanciales a sus procesos estándar de modelación, administración del riesgo y fijación de precios.

Con la crisis del crédito sub-prime, es probable que los clientes continuarán demandando productos con garantías, la suscripción efectiva de los cuales debe ser la competencia central de las compañías de seguros de vida. Para mantener su ventaja competitiva *vis-à-vis* alternativas de inversión tales como las ofrecidas por las firmas de administración de activos, las compañías de seguros de vida necesitan continuar haciendo que coincida la demanda de los clientes con el diseño de los productos. De manera simultánea, también tienen que asegurar que los productos son rentables tal y como son reportados según los IFRS, aún durante períodos con tasas de interés bajas. En el nuevo entorno de presentación de reportes, los aseguradores que estén en mejores condiciones para fijar el precio de esas características y comunicar su valor probablemente serán más exitosos al cargar los precios apropiados para esos productos. Viendo este desafío como una oportunidad, la transparencia puede darles a los aseguradores la oportunidad de mostrarles a los clientes el valor que están aportando y ofrecer el precio correspondiente.

Seguros de no-vida

Según los IFRS, la modelación de los pasivos, especialmente para los aseguradores de no-vida, será más complicada con la llegada de los descuentos y el uso de técnicas estocásticas. Las compañías que ofrecen productos de seguros de largo plazo tales como pasivos generales, automóviles comerciales, compensación de trabajadores y líneas de seguros por especialidad, tales como directores y funcionarios (D&O*) y errores y omisiones (E&O**), que buscan cubrir las líneas de negocio de cola larga^o encontrarán más desafiante la modelación de los flujos de efectivo de los pasivos, dado que esas líneas tienen datos de mercado débilmente observables, alta volatilidad y pagos potencialmente grandes. Además, en la medida en que las compañías de seguro ofrezcan más detalle en sus estados financieros en relación con cómo se fija el precio del riesgo, por ejemplo mediante la revelación incrementada en relación con el cálculo del riesgo y los márgenes del servicio, los supuestos y las sensibilidades basados en la modelación actuarial, la concentración y mitigación de los riesgos, y el desarrollo de reclamos, la fijación del precio del riesgo probablemente se volverá más transparente.

La transparencia en la fijación del precio del riesgo puede hacer más competitivo al mercado de seguros, dado que puede exponer tanto a quienes fijan demasiado agresivamente el precio del riesgo para ganar participación en el mercado (o que carecen de suficiente experticia actuarial y de compromisos) como a quienes cargan una prima por el riesgo inusualmente alta. Esta tendencia puede ser fortalecida con la eliminación de las reservas por equalización y catástrofe (utilizadas en algunos países) que ya no oscurecerán el verdadero desempeño de las compañías de seguro e incrementarán la volatilidad en la línea de patrimonio de las compañías de seguros. Además, la verdadera volatilidad en el desempeño de todas las líneas de seguro probablemente será más transparente para el mercado, especialmente la volatilidad de las líneas de seguros de frecuencia baja, alta severidad, tales como catástrofes y terrorismo. Como resultado, los aseguradores pueden ser capaces de exigir precios más altos y cosechar los beneficios asociados. Sin embargo, como las utilidades se vuelven más transparentes, los precios pueden declinar de nuevo. Entonces, los ciclos de utilidad y pérdida pueden volverse más severos.

Enfrentados con la creciente transparencia en la fijación del precio del riesgo y con mercados más competitivos, los aseguradores – independiente de si reportan según los IFRS o los PCGA – necesitarán racionalizar sus operaciones y fortalecer sus capacidades de fijación de precios en orden a mejorar su estructura de costos y su capacidad para competir de manera efectiva.



* D&O = directors and officers = directores y funcionarios (N del t)

** E&O = errors and omissions = errores y omisiones (N del t)

^o 'Larga cola' = 'long tail' = La larga cola es el nombre coloquial para una bien conocida característica de las distribuciones estadísticas (Zipf, Ley de Power, distribuciones de Pareto y en general distribuciones de Lévy). La característica es también conocida como heavy tails, power-law tails, o las colas de Pareto. En estas distribuciones una amplia frecuencia o gran frecuencia de población es seguida por una baja frecuencia o baja amplitud de la población que disminuye gradualmente (N del t).

Reaseguros

Con algunas preguntas e interpretaciones no resueltas, puede ser demasiado prematuro pronosticar el impacto que la implementación de los IFRS tendrá en los reaseguros. Es posible que, como los IFRS colocan un incrementado foco en el riesgo, las compañías de seguros puedan revisar su demanda por productos de reaseguro, como parte de su administración general del riesgo y del capital. Además, en la medida en que las compañías de seguros continúen buscando maneras para mitigar sus riesgos y potencialmente focalizarse en reducir la volatilidad en la información financiera, es posible que se pueda incrementar la demanda por los productos de reaseguro.

Sin embargo, la única posible excepción a esta tendencia son los reaseguros financieros. Dado que según la Fase II del proyecto de seguros (tal y como actualmente está propuesto en el Documento para discusión de IASB) las reservas serán calculadas sobre una base de flujos de efectivo sin descuento, los IFRS probablemente reducirán el rol de los productos de reaseguro financieros que de manera efectiva descuentan las reservas o explotan las oportunidades de arbitramento contable. Reforzando adicionalmente esta tendencia, en algunos mercados, los IFRS representan un cambio en la clasificación de los productos de reaseguro financiero, desde productos de seguro a instrumentos financieros. Esta reclasificación puede tener un impacto negativo en la disposición de los reaseguradores para ofrecer esos productos desde la perspectiva de la contabilidad, dado que los contratos ya no mostrarán los ingresos por primas y en lugar a ello serán contabilizados de manera similar a un préstamo en el balance general.

Estrategia de inversión

Tal y como actualmente está propuesto en el Documento para discusión de IASB, la valuación de los pasivos a su CEV según la Fase II del proyecto de seguros probablemente fomentará que las compañías se focalicen en mejorar otra parte importante de su negocio: la administración de inversiones. Como los IFRS potencialmente introducen mayor volatilidad en los estados financieros, las compañías de seguro necesitarán prestar estrecha atención a sus estrategias de inversión. En el lado de los activos, IAS 39 ha introducido lo que para algunos mercados (no de los Estados Unidos) es un nuevo sistema de clasificación para las inversiones tenidas (e.g., tenidas-hasta-la-maduración, disponibles-para-la-venta, y comerciales). En el lado de los pasivos, la medición de los pasivos a CEV tal y como está propuesta en la Fase II del proyecto de seguros, forzará que los aseguradores entiendan y cuantifiquen de mejor manera los riesgos y las incertidumbres asociadas con sus pasivos, así como la manera como serán reportados en sus estados financieros. Por lo tanto, la consideración más cuidadosa de las estrategias de inversión a la luz de los cambios en la metodología de valuación de los pasivos podría conducir a mejoramientos sustanciales en la administración de activos-pasivos (ALM***).

IAS 39 introduce lo que, en algunos mercados, es un nuevo sistema de clasificación para el reconocimiento y la medición de los activos financieros. Ello puede conducir a que muchos aseguradores europeos se focalicen más en cómo designan su portafolio de valores y conducir a más volatilidad en el lado de los activos de su balance general. Por ejemplo, como los IFRS conllevan sanciones por el uso equivocado o el abuso en la clasificación de tenidos hasta-la-maduración que permite que las acciones sean llevadas a costo amortizado, los aseguradores crecientemente han tenido valores en la clasificación de disponibles-para-la-venta (AFS****). La clasificación de AFS ha introducido mayor volatilidad en el patrimonio de las compañías, la cual las compañías tienen que aprender a manejar.

Generalmente, el enfoque similar-al-valor-razonable para medir los pasivos fomentará que los aseguradores reduzcan las inconsistencias entre activos-pasivos, las cuales tienen un alto costo en términos de riesgo y pueden conllevar sanciones según la contabilidad y los cálculos de solvencia. Además, como los IFRS requieren que los derivados implícitos sean estimados a “valor razonable,” ello forzará a que las compañías de seguro administren de manera efectiva los riesgos asociados con esas características. En algunos países europeos, la mejor administración de activos-pasivos generalmente ha conducido a que las compañías revisen el saldo entre los patrimonios y los productos de interés fijo, resultando en un cambio desde patrimonio hacia productos de ingresos fijos, así como un incremento en el uso de las estrategias de cobertura de derivados.²² En los Estados Unidos ya se han dado esos cambios. Sin embargo, los IFRS pueden conducir a mejoramientos en las estrategias de cobertura de los flujos de efectivo, dado que tienen la intención de ayudar a que las compañías de seguros establezcan un mejor entendimiento de la oportunidad, riesgos e incertidumbres subyacentes en sus flujos de efectivo.

Adicionalmente, si bien los IFRS no conllevan explícitamente cálculos de solvencia, mediante el suministrar una cifra de activos netos más consistente con el mercado o más económicamente informada, pueden ayudar a que los aseguradores identifiquen las áreas en las que puede darse potencial exceso de capital. Naturalmente, se espera que los IFRS contribuirán al proceso de determinación de los cálculos de solvencia. Finalmente, tal y como se describe abajo, los IFRS pueden facilitar el crecimiento en la titularización de los pasivos de seguros, lo cual también puede liberar capital. En la medida en que se identifiquen excesos de capital, las compañías de seguros necesitarán tomar decisiones informadas en relación con cómo se puede invertir el capital liberado

*** ALM = asset-liability management = administración de activos-pasivos (N del t)

**** AFS = available-for-sale = disponibles para la venta (N del t)

Administración del riesgo

La transición hacia los IFRS probablemente le ayudará a las compañías de seguros a mejorar la sofisticación de sus prácticas de administración del riesgo. Primero, tal y como se describió antes, los IFRS tienen la intención de ayudarle a las compañías a llegar a un mejor punto de vista económico de su portafolio de negocios, lo cual probablemente conducirá a la administración mejorada del negocio. Segundo, los IFRS ofrecen una oportunidad para que las firmas mejoren sustancialmente los controles internos. Finalmente, y por encima de todo, la mayor transparencia puede conducir a mayores niveles de accountability para las prácticas de administración del riesgo.

Los IFRS intentan permitir una mejor administración de los negocios. Tal y como se observó antes, la mejor información que está disponible luego de la implementación de los IFRS le permitirá a los emisores revisar la rentabilidad de sus portafolios de negocio, y les ayudará a lograr un mejor entendimiento de los riesgos e incertidumbres asociados con las líneas individuales de negocio. Mediante el llegar a lo que se puede considerar un punto de vista más "real" de sus negocios, los aseguradores serán capaces de tomar mejores decisiones estratégicas respecto de si y cómo continuar ofreciendo ciertas líneas de producto. La adopción de los IFRS también puede ayudarle a las compañías a mejorar la administración de sus flujos de efectivo, debido a estándares consistentes a través de los países y a los cambios de política en relación con los dividendos pagados por las subsidiarias. Tal y como se observó antes, a partir de la perspectiva del balance general, los IFRS probablemente le ayudarán a las compañías de seguros a mejorar sus prácticas de administración de activos-pasivos. Además, la transparencia incrementada alrededor del desempeño y las posiciones del capital de la compañía y sus líneas de negocio pueden exponer a la administración ante el escrutinio de inversionistas, competidores y otros.



Las obligaciones regulatorias tales como el XBRL reforzarán la tendencia hacia la administración mejorada del negocio. Mediante el aportar una taxonomía consistente para los elementos de datos a través de la cadena de suministro de la información y a través de productos de software, "XBRL facilitará el compartir instantánea y directamente la información, dentro de las organizaciones y entre las compañías y las de todos sus diferentes stakeholders."²³ Por ejemplo, la eventual implementación de XBRL tiene la intención de conducir a una mejor administración de los datos, permitiéndole a la administración que tome decisiones más oportunas e informadas. XBRL también ofrecerá mayor transparencia a las juntas, facilitándoles potencialmente que ofrezcan mejor supervisión. Adicionalmente, los acreedores pueden recibir análisis más oportunos, frecuentes y consistentes del cumplimiento con el crédito y los compromisos de pago, lo cual puede mejorar sustancialmente la administración del riesgo de crédito.²⁴

Los IFRS también crearán oportunidad para mejoramientos en los controles internos. Le ofrecerán a las compañías el prospecto de centralizar y estandarizar todos los procesos de presentación de reportes desde las subsidiarias locales hacia la entidad consolidada, potencialmente reduciendo inconsistencias y errores relacionados con los datos y las métricas. Adicionalmente, cuando se preparen estados financieros estatutarios de acuerdo con los IFRS, evitando por lo tanto la conversión manual desde los estándares PCGA u otros de carácter local, los aseguradores pueden experimentar una reducción en los errores relacionados con el cumplimiento.

Mientras tanto, algunas tendencias relacionadas-con-la-solvencia también reforzarán la tendencia hacia administración mejorada del riesgo en las compañías de seguros. Por ejemplo, en Europa, la evolución paralela de los IFRS y de la estructura de Solvencia II, cuya implementación se espera para el 2012, vinculará la revelación incrementada de las prácticas de administración del riesgo y los márgenes de riesgo, aportando por lo tanto consistencia y rigor a las prácticas de la administración del riesgo a partir de la perspectiva del capital adecuado. De hecho, una de las ventajas de los IFRS en Europa es la posible compatibilidad de los estándares de contabilidad con los cálculos de solvencia. En los Estados Unidos, la National Association of Insurance Commissioners (NAIC) está revisando su enfoque de capital basado-en-el-riesgo frente a los requerimientos de solvencia y los IFRS permanecen pocos años después de la adopción opcional. Las dos tendencias pueden beneficiarse cada una de la otra si se desarrollan de manera concertada cada uno con la otra. De manera diferente, los múltiples sistemas y estructuras de valuación, junto con los cálculos de solvencia, se podrían volver onerosos.

La transparencia incrementada y la mayor revelación relacionada con el riesgo, tal y como son introducidas por los IFRS, combinado con las estructuras del capital adecuado, conducirá a que las compañías de seguro tengan mayores niveles de accountability para sus prácticas de administración del riesgo. Por consiguiente, los cambios en la información debidos a los IFRS y a XBRL empoderarán a los inversionistas y a los analistas, los cuales harán comparaciones más fáciles a través de las compañías y conducirán a la administración a niveles más elevados de accountability. Con la transición hacia los nuevos estándares y la transparencia incrementada, surgen tanto la oportunidad como el desafío de desarrollar una estrategia efectiva de comunicación para la explicación de los supuestos, el riesgo y la volatilidad a los tomadores de las pólizas y a los otros stakeholders.

Titularización

Tal y como está actualmente propuesto, la implementación de la Fase II del IFRS 4 puede ser un catalizador clave para impulsar el crecimiento en el mercado para la titularización vinculada-con-seguros (ILS[?]), incluyendo por ejemplo la titularización de libros de negocios cerrados tales como pólizas de seguros de vida. Los IFRS pueden facilitar la ejecución de las transacciones de titularización, así como ayudarle a las compañías de seguros a descubrir una cantidad de razones para participar en esas transacciones.

ILS en contexto

El volumen de ILS tradicionalmente ha sido bajo en relación con la titularización en la industria bancaria, los reaseguros o el mercado global de bonos. La titularización actual se resuelve alrededor de riesgos de alta severidad y baja probabilidad tanto en vida (e.g. influenza aviar) como en no-vida (e.g., huracanes o terremotos). Y han tenido poco éxito los intentos por desarrollar el mercado de ILS en las plataformas de negociación, dado que los datos insuficientes y la capacidad de modelación tradicionalmente han sido difíciles para volver a formular el riesgo de seguro.²⁵

Impulsores del crecimiento en ILS

La transparencia incrementada según los IFRS probablemente ofrecerá re-aseguramiento para los inversionistas que estén contemplando invertir en una ILS. Dado que es más transparente el modelo de salida similar-al-valor-razonable, con los supuestos y la metodología revelados, los pasivos de seguros pueden ser valuados más razonablemente por los compradores, haciendo por lo tanto más fácil descargar los pasivos e incrementando el potencial para titularizarlos.²⁶ Por consiguiente, los IFRS ofrecerán una estructura más robusta para evaluar las compañías a través de los países y las líneas de negocio, dándoles a los inversionistas más comodidad con relación a las finanzas subyacentes de las transacciones.

Tal y como se describió al principio, los IFRS probablemente también requerirán mejoramientos en la capacidad de modelación, lo cual posiblemente facilitará el re-empaquetar el riesgo de seguro. Por ejemplo, como los IFRS requieren que los aseguradores calculen el CEV de los contratos, los aseguradores necesitarán dedicar más recursos a la modelación y al desarrollo de precios exactos, consistentes con el mercado. A su vez, la fijación más exacta de los precios que se evidencie por sí misma, por ejemplo, mediante márgenes de riesgo y servicio, puede contribuir a un incremento en el deseo de la administración para desbloquear el valor de los bloques de negocio cerrados o del valor forzoso en las líneas tanto de vida como de no-vida, así como a través de las líneas de personas y comerciales.

Para la administración de la compañía de seguros, la implementación de los IFRS, y en particular los niveles incrementados de revelación, puede fomentar mayor consideración respecto del atractivo de participar en transacciones de titularización. Por ejemplo, en la búsqueda de mejores estrategias de ALM, la dificultad en cotejar los pasivos descontados con estrategias efectivas en el lado de los activos puede conducir a que algunos aseguradores consideren descargar ciertos pasivos. Desde la perspectiva general de la administración del riesgo, los aseguradores pueden participar en transacciones de titularización para administrar la volatilidad incrementada del balance general asociada con la presentación de reportes según los IFRS. Por ejemplo, en la medida en que las compañías se vuelvan más sofisticadas en sus capacidades de modelación, de manera creciente pueden buscar transferir el riesgo tanto de mercado como de no-mercado (e.g., longevidad y mortalidad) fuera del balance general, en orden a administrar más efectivamente su capital.

En la medida en que crece el mercado de ILS, su rol puede sobreponerse en algunos momentos con el rol tradicional de los reaseguros. El tiempo dirá si los reaseguradores competirán contra, complementarán (e.g., dividir los tipos de transferencia del riesgo) o facilitarán (e.g., jugar el rol de los agentes de bolsa) la titularización en el mercado de seguros.

Además del incremento potencial en el uso de la titularización como herramienta de administración del riesgo, los IFRS también pueden conducir a que las compañías usen la titularización como un vehículo de financiación para nuevas actividades de negocios o para fusiones y adquisiciones. Por ejemplo, tal y como se discutió antes, la información adicional que fluye a partir de los IFRS le ayudará a las compañías a entender la rentabilidad subyacente o la poca rentabilidad de las líneas de negocio y cómo buena parte de la rentabilidad descansa en actividades “riesgosas” tales como inversiones en activos que no-están-libres-de-riesgo. Como resultado, las compañías pueden buscar ya sea construir a partir de sus competencias centrales (por ejemplo, mediante fusiones y adquisiciones) o diversificar su modelo de negocios como una cobertura contra la volatilidad. En cualquier caso, la titularización de los pasivos libera capital para ser desplegado en esas actividades.



[?] ILS = insurance-linked securitización = titularización vinculada-con-seguros (N del t)

Hacia la disciplina en ILS

La titularización ha transformado la industria bancaria, haciéndolo mediante el desarrollo de varias formas de valores respaldados-con-activos, lo cual ha contribuido a administración mejorada del balance general y reducción en la volatilidad de las ganancias. Sin embargo, la crisis del crédito sub-prime ha generado preguntas respecto de en qué tipos de compromisos se han vinculado las compañías y en problemas principal-agente que resultaron en baja debida diligencia o en estándares para los compromisos de préstamo.²⁷ Dado lo anterior, tiene sentido preguntarse cómo puede crecer el mercado de ILS de manera que se puedan mitigar esos riesgos.

Los IFRS pueden no resolver pero sí abordan esos dos riesgos. Primero, los IFRS requieren revelación sustancial sobre las prácticas de administración del riesgo, las cuales pueden implicar titularización. Y mayor transparencia alrededor de la administración del riesgo junto con fijación de precios y rentabilidad, en general, deben ofrecerle a los inversionistas re-aseguramiento adicional. Segundo, el problema principal-agente entre los proveedores de seguros y las compañías de reaseguro como originadores del riesgo, en oposición a depósitos de riesgo,²⁸ es mitigado por los estrictos requerimientos según los IFRS. Por ejemplo, lograr el tratamiento por-fuera-del-balance de los activos o pasivos titularizados es mucho más difícil según los IFRS. De hecho, según los IFRS, no existe el concepto de entidad de propósito especial calificada (QSPE^{??}), y la mayoría de SPEs de titularización tienen que ser consolidadas y luego evaluadas para des-reconocimiento.²⁹ Los IFRS permiten la suspensión proporcional del riesgo de los flujos de efectivo de los seguros y los aseguradores pueden des-reconocer una parte de sus pasivos. Sin embargo, los aseguradores continuarán manteniendo en el balance general su participación proporcional en el riesgo de los pasivos, y como resultado, continuar focalizándose en la calidad de los compromisos de financiación de los riesgos subyacentes.

Como observación general, la innovación financiera tal como la titularización vinculada a seguros tiene que ser abordada con alguna cautela. Antes de participar en transacciones de titularización, las compañías deben buscar aprender de la crisis del crédito sub-prime. Por ejemplo, una lección clave aprendida de la crisis sub-prime es la dificultad que la innovación financiera genera para que los profesionales en ejercicio entiendan, fijen el precio, modelen y clasifiquen los riesgos de manera efectiva. Otro asunto importante que ha surgido en la reciente crisis es el rol que las juntas deben jugar en la administración del riesgo relacionado con la administración financiera. Las compañías de seguros que internalicen y actúen a partir de las lecciones aprendidas a partir de la crisis del crédito sub-prime probablemente surgirán como las mejores en el mercado de la titularización vinculada a seguros.

^{??} QSPE = qualified special purpose entity = entidad de propósito especial calificada (N del t)

^{***} M&A = Mergers & Acquisitions = fusiones y adquisiciones (N del t)

Fusiones y adquisiciones

Si bien los IFRS probablemente no serán el mejor orientador de la racionalización de los negocios de M&A^{***}, sin dudas pueden fomentar esa actividad. Más importante aún, cuando una M&A le apunta a la estrategia general de la firma, los IFRS pueden jugar un rol importante en el mejoramiento de la calidad del proceso de M&A, haciéndolo mediante el agregarle valor a cada etapa del proceso.

Tal y como se observó antes, los IFRS pueden inducir a que algunas compañías se concentren en sus líneas de negocio rentables o en sus competencias centrales. Participar en M&A es una manera como los aseguradores potencialmente pueden llenar las brechas en sus competencias centrales. De otro modo, algunas firmas pueden escoger diversificar el portafolio de su negocio haciéndolo como una cobertura del balance general o de la volatilidad de las ganancias según los estados financieros IFRS, o pueden buscar protección frente a las firmas mejor capitalizadas. Como resultado, probablemente habrá un incremento en las escisiones de negocios que no se desempeñen o que consuman capital. Juntas, esas fuerzas pueden conducir al comercio incrementado de bloques cerrados de negocio. Tomados por separado, los altos costos asociados con la transición hacia los IFRS y los otros costos crecientes de cumplimiento también pueden conducir a que las compañías de seguros busquen compromisos de M&A como una manera para conseguir economías de escala.

Los IFRS también conducirán a mejoramientos importantes en la calidad del proceso de M&A. La transparencia incrementada, la calidad de la información y la consistencia en la definición y en el tratamiento contable de los contratos de seguros permitirán mejores escrutinio y debida diligencia en las compañías objetivo que usen los IFRS. El uso de XBRL mejorará adicionalmente la transparencia, la calidad de la información y la comparabilidad entre las compañías y a través de los países.



Al llegar a un acuerdo de M&A, en general, el patrimonio IFRS de los accionistas representará un mejor punto de partida para valorar la compañía, en relación con el tradicional valor en libros según los US GAAP, y potencialmente estará más cercano a los precios de compra que se busquen. En los mercados donde llevar al gasto los costos de transacción constituye un cambio (e.g., según los IFRS o según los US GAAP para el 2009), el nuevo estándar puede introducir más disciplina en la realización de los acuerdos. Las firmas que busquen capital para los acuerdos de M&A pueden encontrar que reportar según los IFRS ofrecerá mayor acceso a los mercados de capital extranjeros (e.g., mercados europeos y algunos asiáticos), y potencialmente tendrán en la titularización una fuente de financiación. Los acreedores y los inversionistas pueden tener una descripción más exacta de los riesgos y de los flujos de efectivo de la compañía de seguros, y pueden ser capaces de estructurar acuerdos de financiación más apropiados.

Desde una perspectiva de integración, el uso de un estándar de información financiera en lugar de múltiples estándares reducirá globalmente los costos de operación, y permitirá la centralización de los sistemas de contabilidad. En algunos casos, la capacidad de los aseguradores para usar los IFRS para la información tanto financiera como regulatoria reducirá adicionalmente los costos.

Finalmente, para algunos mercados los IFRS introducen nuevas medidas de *accountability* por el desempeño de los activos adquiridos. Por ejemplo, los IFRS requieren la separación de los activos intangibles y de la plusvalía, registrando la plusvalía en el balance general sin amortización y con prueba anual por deterioro, junto con revelaciones importantes relacionadas con el desempeño de los activos adquiridos. Si bien los US GAAP también requieren que la plusvalía sea probada anualmente por deterioro, los IFRS requieren que más activos intangibles sean medidos a valor razonable.³⁰ Esos cambios probablemente le permitirán a los mercados exigir que las compañías sean más responsables por el desempeño de los acuerdos de M&A.³¹

Cuando el acuerdo hace parte de la estrategia de M&A de la firma, los IFRS pueden jugar un rol importante en el mejoramiento de la calidad de las transacciones de M&A, haciéndolo mediante el agregar valor en cada etapa.



Teniendo éxito en el mundo IFRS

Así que, para los aseguradores, ¿a dónde conducirá el tránsito hacia los IFRS? ¿Conducirá a más o menos una consolidación en la industria? La respuesta puede no ser clara, dado que el tránsito hacia los IFRS es abierto, con muchos caminos largos y sinuosos y potencialmente muchas esquinas ciegas. En la medida en que las compañías realicen este tránsito, las crecientes transparencia y consistencia en la valuación de activos y pasivos les permitirá a los observadores y a los competidores ver cómo les fue, exponiendo las compañías que están mal preparadas y volviendo a definir las reglas tradicionales de la competencia. Como resultado, los ejecutivos de las compañías de seguros necesitarán aprender a sobrevivir en un mundo más dinámico, ya sea que reporten o no según los IFRS. Primero que todo deben comenzar a tomar un enfoque proactivo para entender los cambios que los IFRS pueden introducir en los modelos de negocio y en la estructura del mercado, de manera que estén armadas para competir de manera efectiva en el nuevo entorno de los negocios. Al hacerlo, las compañías que contemplan reportar según los IFRS pueden evitar los riesgos de estar del lado ciego y ser los primeros que se mueven y toman ventaja de muchas de las nuevas oportunidades que los IFRS presentan para diferenciación y competencia.

Los cambios potenciales en productos, estrategia de inversión, prácticas de administración del riesgo, titularización y M&A que se ilustran en este reporte probablemente darán origen a presiones tanto por convergencia como por divergencia a través de las líneas de seguros, agregando por lo tanto complejidad y dinamismo a la estructura del mercado de la industria de seguros. Buscar en general mejor administración del capital y del riesgo según los requerimientos de los IFRS y los relacionados con solvencia, algunas compañías de seguro pueden buscar los beneficios de la diversificación, lo cual puede conducir a convergencia a través de las líneas de seguros como una cobertura natural del negocio contra la volatilidad de las ganancias y del patrimonio. Adicionalmente, algunas firmas pueden buscar protección de las firmas bien capitalizadas que puedan o no ofrecer líneas de seguro diferentes de las suyas propias. A pesar de las características únicas de las diferentes líneas de seguros, una estructura consistente para la contabilidad de los contratos de seguro según los IFRS puede ofrecer algunas sinergias, haciendo fácil que las compañías diversifiquen a través de las líneas de seguro. Para las compañías que ya tienen ofertas de múltiples líneas, la siempre esquiva cruz de las ventas puede hacer aún más crucial ese imperativo.

Sin embargo, otros jugadores en la industria de seguros pueden experimentar divergencia a través de las líneas de seguro, dado que los IFRS pueden ayudarlos a tomar opciones estratégicas informadas para buscar estrategias más concentradas u ofertas de una sola línea. Por ejemplo, el flujo adicional de información administrativa que surge de la implementación de los IFRS resaltarán las líneas de negocio no-rentables en las cuales las compañías pueden desear dejar de invertir. De acuerdo con ello, los IFRS pueden fomentar que los aseguradores se focalicen en las líneas rentables y construyan sus competencias centrales haciéndolo mediante adquisiciones. Como resultado, puede haber un incremento sustancial en la actividad de compra y venta de libros de negocio cerrados. Los IFRS también pueden conducir a la titularización incrementada de los libros de negocio cerrados, abandonando la parte activa de los negocios crecientemente concentrados en ciertas líneas de seguro.

Las compañías que busquen estrategias de convergencia necesitarán adaptarse para administrar portafolios de negocios más complejos, de múltiples líneas, y mantener la rentabilidad verdaderamente transparente de esas líneas según los IFRS. Las que busquen estrategias de divergencia necesitarán aprender maneras más efectivas para administrar los peligros de las ofertas de negocio de una sola línea, muchos de los cuales han estado a la vanguardia en la crisis del crédito sub-prime, por ejemplo.

Si bien pueden no ser claras las respuestas relacionadas con cómo evolucionará la industria, de las compañías que reporten según los IFRS se requerirá, en efecto, que escojan cómo desean competir en este entorno cambiado, más dinámico. Independiente de la estrategia que busquen las compañías de seguros, primero que todo tienen que comenzar con una evaluación sistemática de su portafolio de negocios según los IFRS. En seguida, tienen que realizar un análisis cuidadoso de sus estrategias de producto, inversión, administración del riesgo, titularización y M&A. Finalmente, para competir más efectivamente en el mercado cambiante, tienen que tomar una decisión útil respecto de si buscarán estrategias de convergencia o divergencia. Los clientes, los inversionistas y los otros participantes en el mercado estarán haciéndole seguimiento estrecho al tránsito, permitiéndoles la transparencia ver cuáles compañías están administrando bien el negocio y cuáles no. Las compañías que desarrollen una estrategia efectiva de comunicación para explicar el desempeño, los supuestos, el riesgo y la volatilidad para los tomadores de pólizas, los inversionistas y los otros *stakeholders* conducirán el conjunto.

¹ XBRL es el estándar para el intercambio electrónico de datos entre los negocios y en Internet, mediante el uso de etiquetas únicas de identificación a ser aplicadas a los elementos de los datos financieros. Sitio Web de XBRL accesado el 24 de marzo del 2008, <http://www.xbrl.org>.

² "TWENTY PERCENT OF U.S. COMPANIES WOULD CONSIDER ADOPTING IFRS – BUT MORE TRAINING IS NEEDED: DELOITTE SURVEY" Deloitte News Release, October 2007 (<http://www.iasplus.com>).

³ Ibid.

⁴ "2008 IFRS Survey: Where Are We Today?" May 2008.

Basada en 200 compañías de los Estados Unidos Puede obtenerla en español en <http://www.deloitte.com/co> (recursos Deloitte) o en <http://www.iasplus.com> (recursos en español)

⁵ "International Financial Reporting Standards for U.S. Companies: Implications of an accelerating global trend" Deloitte Development LLC, 2007.

⁶ En este reporte, 'como el valor razonable' (fair-value-like), 'valor razonable' (fair value) y 'valor de salida actual' (current exit value – CEV) se usan de manera intercambiable. Si bien IASB no ha determinado si las nociones de CEV y de valor razonable son la misma, tampoco ha identificado diferencias importantes. El valor razonable se refiere a la "cantidad por la cual el activo podría ser intercambiado, o el pasivo liquidado, entre partes conocedoras, dispuestas, en una transacción en condiciones iguales." Apéndice A del IFRS 4 Contratos de seguro.

⁷ Si bien los IFRS intentan mejorar la transparencia y la consistencia a un nivel más amplio, no puede lograr esta meta en todos los aspectos. Por ejemplo, algunos observadores han señalado que el volumen y la variación incrementados en la presentación de las revelaciones pueden hacer difícil que algunos usuarios de los estados financieros encuentren la información que buscan y hagan comparaciones. Además, si bien el valor razonable intenta presentar un punto de vista más 'económico' del negocio, también puede ser un desafío que los usuarios de los estados financieros entiendan la complejidad de las técnicas de modelación.

⁸ El contrato de seguro es definido como el "contrato según el cual una parte (el **asegurador**) acepta un **riesgo de seguro** importante de otra parte (el **tomador de la póliza**) mediante el acordar compensar al tomador de la póliza si un evento futuro incierto especificado (el **evento asegurado**) afecta de manera adversa al tomador de la póliza." (Apéndice A del IFRS 4 Contratos de seguro).

⁹ "Mind the GAAP: Fitch's View on Insurance IFRS! Fitch Ratings, 2004.

¹⁰ IASB ha observado que el cronograma podrá extenderse un poco más.

¹¹ Para un resumen y análisis de los problemas de medición generados por el Documento para discusión pública de IASB, refiérase a "Phase II of IFRS for Insurance Contracts – IASB Discussion Paper" Deloitte Development LLC, August 2007.

¹² La probabilidad de la participación de FASB en un proyecto conjunto es incierta y será determinada en una fecha futura.

¹³ "2008 Global Insurance Industry Outlook: Issues on the horizon" Deloitte Development LLC, publicación pendiente, 2008.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ "CONCEPT RELEASE ON ALLOWING U.S. ISSUERS TO PREPARE FINANCIAL STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS" Securities and Exchange Commission, August 2007. <http://www.sec.gov/rules/concept/2007/33-8831.pdf>.

¹⁷ "CFOs, controllers and IFRS" Strategic Finance, December 2007.

¹⁸ "Impact of a Fair Value Financial Reporting System on Insurance Companies – A Survey" The GENEVA PAPERS on Risk and Insurance ISSUES AND PRACTICE, Special Issue, 2004.

¹⁹ Post, T. et al. (2007). "Implications of IFRS for the European Insurance Industry – Insights from Capital Market Theory," Working Paper.

²⁰ Esta observación está en línea con las expectativas de la literatura comercial escrita antes de la Fase I del IFRS 4.

²¹ "Impact of a Fair Value Financial Reporting System on Insurance Companies – A Survey" The GENEVA PAPERS on Risk and Insurance ISSUES AND PRACTICE, Special Issue, 2004.

²² Las concurrentes fallas en los precios de las acciones y volatilidad incrementada pueden haber reforzado esta tendencia.

²³ "XBRL: Streamlining credit risk management" Credit and Financial Management Review, Second Quarter 2003.

²⁴ Ibid.

²⁵ Wemmer, Dieter (2008), "The Securitization of Insurance Liabilities. The View from Zurich," The Geneva Papers, 33, 1-6.

²⁶ "Breathing Lessons: International Financial Reporting Standards" Deloitte LLP

²⁷ Wemmer, Dieter (2008), "The Securitization of Insurance Liabilities: The View from Zurich," The Geneva Papers, 33, 1-6.

²⁸ "A.M. Best States Position on Insurance-Linked Securitization/Monetizations" Business Wire, April 24, 2006.

²⁹ Adhikari, A., and Betancourt, L. (2008), "Accounting for Securitizations: A Comparison of SFAS 140 and IASB 39," Journal of International Financial Management and Accounting, 19-1.

³⁰ Con la convergencia de los estándares US GAAP e IFRS para las combinaciones de negocios, para el 2009 los US GAAP también se moverán hacia requerir la valuación razonable de más activos intangibles.

³¹ "IFRS: Barriers to M&A?" Acquisitions Monthly, March 2005.

Acerca del autor

Priti S. Rajagopalan

Deloitte Research

Deloitte Services LP

Tel.: +1 609 806 7420

Email: prajagopalan@deloitte.com

Priti S. Rajagopalan es gerente de Deloitte Research, Deloitte Services LP. Tiene un MBA de MIT Sloan School of Management y es Bachelor of Arts in Economics con Certificate in Latin American Studies de Harvard University. Antes de vincularse a Deloitte Services LP, Priti trabajo en una firma de consultoría en economía y finanzas.

Agradecimientos

El autor agradece la retroalimentación, los comentarios y la ayuda de las siguientes personas de las firmas de Deloitte & Touche US: Rebecca Amoroso, Deloitte LLP; Joe Guastella, Deloitte Consulting LLP; Laura Hinthorn, Deloitte Services LP; Nancy Holtz, Deloitte Services LP; Ajit Kambil, Deloitte Research, Deloitte Services LP; Mike McLaughlin, Deloitte Consulting LLP; Kunal Nopany, Deloitte Support Services India Pvt Ltd.; y Don Schwegman, Deloitte & Touche LLP.

El autor también desearía agradecer a Aniko Smith de Deloitte & Touche LLP y a algunos colegas europeos que contribuyeron a este estudio compartiendo sus perspectivas y experiencias, incluyendo a: Alex Arterton, Deloitte & Touche LLP (UK); Riccardo Azzali, Deloitte & Touche S.p.A. (Italy); Claudio Bellomo, Deloitte & Touche S.p.A. (Italy); Marc Boehlhoff, Deloitte & Touche GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (Denmark); Mike Brien, Deloitte & Touche LLP (UK); Hans De Witt, Deloitte Accountants B.V. (Netherlands); Martin Faarborg, Deloitte Statsautoriseret revisionsaktieselskab (Denmark); Andrew Gallacher, B&W Deloitte GmbH (Switzerland); Glenn Gillard, Deloitte & Touche (Ireland); Uwe Gruenewald, Deloitte AG (Switzerland); Luca Inserra, Deloitte, S.L. (Spain); Marylene Lanari-Boisclair, Deloitte & Touche LLP (UK); Thomas Ringsted, Deloitte Statsautoriseret Revisionsaktieselskab (Denmark); Nikolaus Schaffer, Deloitte Wirtschaftsprüfung GmbH (Austria); Anna Vidal, Deloitte, S.L. (Spain); and Derek Wright, Deloitte & Touche LLP (UK).

Esta es una traducción al español de la versión oficial en inglés de *The IFRS Journey in Insurance: A Look Beyond the Accounting Changes*, elaborada por Priti S. Rajagopalan y publicada por Deloitte Development LLC, 2008.

Traducción realizada por Samuel A. Mantilla, asesor de investigación contable de Deloitte & Touche Ltda., Colombia, con la revisión técnica de César Cheng, Socio Director General de Deloitte & Touche Ltda., Colombia

Industry Leader

Rebecca C. Amoroso
Vice Chairman
National Insurance Industry Leader
Deloitte LLP
+1 973 602 5385
ramoroso@deloitte.com

Leadership Team

Robert Axelrod
Director
National Insurance Financial Advisory Services Leader
Deloitte Financial Advisory Services LLP
+1 212 436 2137
raxelrod@deloitte.com

Linda Baker
Director
Organization and Change
Deloitte Consulting LLP
+1 212 618 4838
lbaker@deloitte.com

Rajiv Basu
Partner
National Insurance Practice – IFRS Co-Leader
Deloitte & Touche LLP
+1 212 436 4808
rbasu@deloitte.com

Richard Burness
Partner
National Insurance Tax Practice Leader
Deloitte Tax LLP
+1 860 725 3034
rburness@deloitte.com

Mark Charron
Principal
National Actuarial & Insurance Solutions Leader
Deloitte Consulting LLP
+1 860 725 3088
mcharron@deloitte.com

Bertha Fortney
Director
National Insurance Practice – SRM
Deloitte Consulting LLP
+ 1 203 905 2631
bfortney@deloitte.com

Steven Foster
Director
National Insurance Regulatory Consulting Leader
Deloitte & Touche LLP
+1 804 697 1811
sfoster@deloitte.com

Joe Guastella
Principal
National Insurance Consulting Leader
Deloitte Consulting LLP
+1 212 618 4287
jguastella@deloitte.com

Mike McLaughlin
Principal
National Insurance Practice – Actuarial
Deloitte Consulting LLP
+1 312 486 4466
mikemclaughlin@deloitte.com

Howard Mills
Director
Chief Advisor, Insurance Industry Group
Deloitte LLP
+1 212 436 6752
howmills@deloitte.com

Edward Morrissey
Partner
National Insurance Practice – AERS
Deloitte & Touche LLP
+1 212 436 2795
emorrissey@deloitte.com

Mark Parkin
Partner
National Insurance AERS Leader
Deloitte & Touche LLP
+1 212 436 4761
mparkin@deloitte.com

Donald Schwegman
National Insurance IPPD
Deloitte & Touche LLP
+1 513 784 7307
dschwegman@deloitte.com

Gary Shaw
Partner
National Insurance AERS Regulatory Consulting
Deloitte & Touche LLP
+1 973 602 7025
gashaw@deloitte.com

Aniko Smith
Partner
National Insurance Practice – IFRS Co-Leader
Deloitte & Touche LLP
+1 213 688 4110
anikosmith@deloitte.com

Ed Wilkins
Partner
Deloitte & Touche LLP
+1 312 486 2318
ewilkins@deloitte.com

Acerca de Deloitte

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu -asociación suiza- y a su red de firmas miembro, cada una como una entidad única e independiente. Deloitte presta servicios profesionales en auditoría, impuestos, consultoría y asesoramiento financiero a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en 140 países, Deloitte brinda su experiencia y profesionalismo de clase mundial para ayudar a sus clientes a alcanzar el éxito desde cualquier lugar del mundo en el que éstos operen.

Los 165.000 profesionales de la firma están comprometidos con la visión de ser modelo de excelencia; están unidos por una cultura de cooperación basada en la integridad y el valor excepcional a los clientes y mercados, en el compromiso mutuo y en la fortaleza de la diversidad. Disfrutan de un ambiente de aprendizaje continuo, experiencias retadoras y oportunidades de lograr una carrera en Deloitte. Sus profesionales están dedicados al fortalecimiento de la responsabilidad empresarial, a la construcción de la confianza y al logro de un impacto positivo en sus comunidades.

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu -asociación suiza- y a su red de firmas miembro, cada una como una entidad única e independiente.

Una Firma miembro de
Deloitte Touche Tohmatsu
© 2008 Todos los derechos reservados