



Entre Actuarios

Directorio

Publicación Trimestral
Julio - Septiembre 1999
No. 3

Editada por:



Asociación
Mexicana de
Actuarios A.C.

Responsable de la Publicación:
Ana María Ramírez

Colaboradores:
Act. Luis Huerta Rosas
Act. Jorge Rendón E.

Diseño Gráfico:
Pictograma S.C.



Contenido

■ Sección Internacional

La Internacionalización del Actuario.

Act. Luis Huerta Rosas

■ Indicadores Financieros

■ Indicadores del Sector

■ Actualidades

■ Humor

■ Eventos

Artículos

"Las opiniones expresadas en los artículos son responsabilidad de los autores y no representan la opinión de la Asociación o de sus miembros"

■ Conceptos sobre Credibilidad

Act. Jorge Rendón E.

■ Seminario de Prácticas Actuariales

Reseña de la Pláticas del Seminario



Del Editor

El 5 de Octubre pasado, la Asociación en su propósito de apoyar la educación continua, organizó, conjuntamente con la Sociedad de Actuarios de EUA, un Seminario sobre Prácticas Actuariales.

Además de que los temas tratados durante el evento fueron muy interesantes, nos obliga a reflexionar acerca del futuro del papel del actuario dentro de una compañía de seguros. Hasta el día de hoy, la mayor parte de los actuarios dentro de las áreas técnicas de las empresas, emplean la mayor parte de su tiempo en labores relacionadas con los pasivos, no dándoles la misma importancia al análisis y suficiencia de los activos. En otros países, como EUA, la situación es muy diferente:

- La misma importancia tiene valor correctamente el pasivo de la empresa, que tenerlo respaldado, con activos que permitan la rentabilidad y solvencia deseadas.
- Las proyecciones a largo plazo, miden la suficiencia y posibles desviaciones, del pasivo y del activo.
- Los reportes de opinión que emite el Actuario, no se limitan al activo.

Asimismo, el "actuario financiero" tiende a desarrollarse cada vez más. El crecimiento exclusivamente orgánico de las compañías, está viéndose desplazado por el auge de las fusiones

y adquisiciones. La persona indicada para realizar este tipo de valorizaciones de empresas es el actuario, sin embargo para llevar a cabo este tipo de análisis, requieren de toda una serie de conocimientos financieros importantes.

Si mencionáramos el tema de asignación de capital, cuánto asignar y cómo asignarlo, volvemos nuevamente a que además de las labores tradicionales que hemos realizado, debemos involucrarnos más en éstas que requieren un análisis predominantemente financiero.

Estos son solamente algunos ejemplos tratados durante el seminario. Te invito a reflexionar con nosotros.

¿Es el momento de cambiar?

¿Es el momento de abrirnos a aprender nuevas técnicas?

¿Es el momento de incursionar en áreas no tradicionales para el actuario de una compañía de seguros?

En lo personal, creo firmemente que sí. Los actuarios tenemos todos los elementos y preparación para hacerlo adecuadamente. Como Asociación debemos fomentarlo, debemos de hacer lo que sea necesario para llevar a cabo este cambio exitosamente.



Act. Sofía Romano
Presidente



Sección Internacional

En ocasiones anteriores hemos tenido la oportunidad de platicar acerca de la Asociación Internacional de Actuarios (AIA), de sus objetivos, de cómo fue formada y de los requerimientos que establece para la formación de actuarios en los diferentes países.

En esta ocasión, consideramos importante dar a conocer las labores a las cuales la AIA se está enfocando. Además del Consejo Directivo, la Asociación se apoya en diversos Comités para llevar a cabo sus funciones. Dichos Comités están formados por representantes de las Asociaciones Actariales miembros de la AIA. México está representado en el Comité de Educación, en el de Asesoría y Apoyo y en el de Servicios a Miembros Individuales.

Los Comités que actualmente tiene establecidos la AIA y sus Objetivos son :

Acreditación: Evalúa las solicitudes de membresía de Asociaciones o de miembros individuales y opina en caso de que miembros no cumplan con los requerimientos establecidos.

Asesoría y Apoyo (AyA): Provee asesoría y apoyo a los miembros de la AIA y a aquellos países que deseen establecer nuevas Asociaciones de Actuarios.

China (Subcomité de A y A): Apoya a China en la etapa de formación de su Asociación y temas relacionados con la profesión actuarial en ese país.

Auditoría: Asuntos relacionados con los estados financieros internos de la AIA.

Educación: Recomienda lineamientos para la formación básica de los actuarios, así como de la educación continua, facilitando el intercambio entre países.

IASC en Beneficios para Empleados: Trata asuntos relacionados con estándares de contabilidad de planes de beneficios para empleados.

IASC en Compañías de Seguros: Trata asuntos relacionados con estándares de contabilidad en compañías de seguros.

La Internacionalización del Actuario

Regulación de Seguros: Desarrolla y analiza asuntos relacionados con la regulación, supervisión y auditorías a compañías de seguros, así como de estándares y lineamientos en la materia.

Nominaciones: Recomienda el nombramiento de actuarios para puestos dentro de la Asociación, así como los objetivos de cada comité.

Profesionalismo: Identifica y analiza temas relacionados con el profesionalismo de actuarios a nivel internacional, tales como estándares de práctica y requisitos de acreditación, prácticas en diferentes países, etc.

Declaraciones Públicas: Revisa y emite las reglas relativas a la publicación de pronunciamientos de la AIA.

Servicios a Miembros Individuales: Apoya los intereses de los miembros individuales de la AIA, relativos a estrategias, políticas, prioridades, actividades, servicios, comunicación. Apoya a las Secciones existentes de la AIA, así como el surgimiento de nuevas secciones.

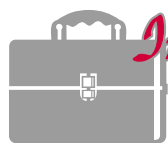
Colabora con los Comités Organizadores de los Congresos Internacionales de Actuarios.

Seguridad Social: Trata asuntos relacionados con la Seguridad Social, tales como estándares de práctica y el papel del actuario en la materia, entre otros.

Relaciones Supranacionales: Promueve y atiende asuntos de la profesión en el ámbito internacional, manteniendo contacto con organizaciones supranacionales.

Estos Comités son en sí los órganos vivos de la AIA. La representación que hoy tiene nuestro país, como mencionamos anteriormente, se limita a 3 de ellos. El incrementar esta participación, representa un reto para los actuarios mexicanos.

 Act. Luis Huerta



Indicadores Financieros

	Julio	Agosto	Septiembre
Inflación del mes	0.66%	0.56%	0.97%
INPC	296.698	298.368	301.251
UDI al cierre del mes	2.572283	2.588430	2.605600
Tipo de cambio al cierre del mes*	9.410	9.370	9.365
CETES a 28 días (promedio)	19.78%	20.54%	19.71%
Crecimiento del PIB del trimestre	3.25%		

Fuente: BANCO DE MEXICO

PROYECCIONES

	Al cierre del año
Inflación	13.29%
Tipo de cambio	10.010
CETES a 28 días	20.83%
Crecimiento del PIB	3.05%

Para el próximo trimestre

	Octubre	Noviembre	Diciembre
Inflación	0.82%	1.04%	1.53%
Tipo de cambio	9.62	9.82	10.01
CETES a 28 días	20.63%	20.91%	20.83%

Fuente: Encuesta sobre las expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado, realizada por Banco de México.

INCREMENTO DE PRIMAS DURANTE EL PRIMER SEMESTRE RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

			Incremento	
	Junio 1998	Junio 1999	Neto	Porcentual
Vida	10,164,673	11,771,316	1,606,644	15.81%
Pensiones	4,635,877	4,812,517	176,639	3.81%
Accs. y Enfermedades	2,677,466	3,168,733	491,267	18.35%
Daños (sin autos)	7,060,960	7,155,464	94,504	1.34%
Autos	8,640,682	8,727,700	87,019	1.01%
TOTAL	33,179,658	35,635,730	2,456,072	7.40%

CIFRAS EN MILES DE PESOS

SINIESTRALIDAD DIRECTA TOTAL AL CIERRE DEL PRIMER SEMESTRE

	1999	
	Siniestros Directos y Reserva Dividendos	Porcentaje vs Prima Directa
Vida	9,373,593	79.63%
Pensiones	384,220	7.98%
Accs. y Enfermedades	2,432,800	76.78%
Daños (sin autos)	3,273,552	45.75%
Autos	5,636,007	64.58%
TOTAL	21,100,172	59.21%

CIFRAS EN MILES DE PESOS

Fuente: EstadisticAMIS



Artículos

Conceptos sobre Credibilidad

La experiencia estadística de una póliza no puede representar directamente el valor esperado futuro de la misma, porque la siniestralidad de una póliza en varios años es sólo una muestra de su siniestralidad real, influenciada por eventos aleatorios, que por su misma naturaleza pueden incluir variaciones importantes, especialmente cuando se trata de eventos aleatorios cuya frecuencia no es muy grande, como en el caso del seguro de vida o el robo de automóviles.

La experiencia en siniestralidad de una póliza, cuando ésta es distinta a la esperada, puede deberse a eventos aleatorios que están ocurriendo sobre el seguro o pueden tener su origen en que la póliza ha cambiado sus características originales o porque fue mal estimada su siniestralidad esperada y, esto último ocurre cuando se puede observar una desviación consistente de su siniestralidad.

Una forma que tenemos para determinar el valor esperado de un seguro es conociendo o estimando la función de distribución de probabilidad de la siniestralidad y ésta enfrentarla a la función de distribución de la experiencia del seguro.

El método para enfrentar las dos experiencias se denomina credibilidad, el cual se basa en determinar la varianza de la experiencia de un seguro en comparación con la varianza de la experiencia esperada (Tanto en lo que se refiere a la varianza de la experiencia como a la varianza con respecto al valor esperado, menos la varianza de la distribución esperado). De esta manera, un seguro que eventualmente tiene una

siniestralidad alta no cambia radicalmente su valor esperado, pero un seguro que todos los años presenta una siniestralidad alta con una varianza pequeña se inclinará hacia la experiencia del mismo seguro, modificándose en forma importante su valor esperado.

Bajo éste método se eliminan algunas falacias de aseguradores o reaseguradores que pretenden aumentar mucho las primas cuando se produce un evento de un monto elevado, pero se trata de un evento aleatorio que no debe modificar el valor esperado. Así, por ejemplo, si en una flotilla de autos se roban el auto más caro, o en un seguro de grupo, en un determinado año, fallece la persona que tiene la suma asegurada más alta, eso no implica que la prima deba aumentarse sustancialmente, no obstante que esos montos representen una cantidad mayor que la prima de todo el grupo o de toda la flotilla. De la misma manera, cuando disminuye la siniestralidad, eventualmente, no necesariamente tiene que disminuir en forma importante la prima esperada.

Por otro lado, si durante varios años observamos que en forma consistente la siniestralidad es mayor que la esperada, la varianza del seguro será pequeña y de esa forma se le dará un mayor peso a su propia experiencia. Este comportamiento se puede observar comúnmente en los seguros de grupo grandes, en las coberturas de responsabilidad de los seguros de automóviles, en los grupos del seguro de gastos médicos, etc.

Act. Jorge Rendón E.

La ASOCIACION MEXICANA DE ACTUARIOS, en su propósito por mantener actualizado al gremio respecto de las prácticas vanguardistas de nuestra profesión, así como en el contacto e interrelación con las asociaciones internacionales, celebró el pasado 5 de octubre un seminario de prácticas actuariales, con la participación y colaboración de la SOCIETY OF ACTUARIES.

Si bien el evento fue bastante concurrido, sabemos que a muchos de nuestros asociados no les fue posible asistir, por lo que a continuación comentaremos brevemente algunos de los puntos que desde nuestro punto de vista pudieran resultar de particular interés.

Edward L. Robbins, FSA, MAAA.

El actuario Ed Robbins habló acerca de la SOCIETY OF ACTUARIES, destacando la misión que tal asociación persigue:

MISION DE LA SOCIETY OF ACTUARIES

- Aumentar el campo de conocimiento de la ciencia actuarial.
- Aumentar la habilidad de los actuarios:
 - En proveer opiniones expertas.
 - En proveer soluciones relevantes para problemas financieros, de negocios y de la sociedad en lo que concierne a eventos probabilísticos.

Otro de los temas tratados fueron los cambios que tal asociación está haciendo a fin de certificar a sus agremiados (esto es, para obtener el título de actuario), con la finalidad de ajustar la preparación de los nuevos actuarios a las condiciones que a través del tiempo el alcance de la profesión ha venido experimentando, en otras palabras, comenzar a definir el perfil de los actuarios del futuro.

Para comprender estos cambios, es necesario recordar que a diferencia de México, en donde para obtener el título de actuario se cursa la carrera en una universidad y se presenta un examen profesional, en los Estados Unidos, para obtener el título de actuario es necesario presentar ante la S.O.A. una serie de exámenes.

Los cambios relevantes en este sentido, tienen que ver con la forma en la que están estructurados los exámenes (esto de alguna manera pudiera homologarse a una reestructuración de su plan de estudios), los cuales cambiarán de muchos exámenes abarcando áreas específicas pequeñas, a 8 grandes cursos. Se incluirá un último segmento llamado "Desarrollo Profesional" que se enfocará al área de especialización del candidato.

Otra área en donde la S.O.A. se encuentra actualmente trabajando es en el establecimiento de requisitos para firmar opiniones actuariales, ya que por la seriedad y trascendencia que el tema tiene, la S.O.A. considera que obtener el título de actuario no implica estar en condiciones de emitir una opinión actuarial, respecto a la situación en la que se encuentra una institución financiera con pasivos contingentes.

DESARROLLOS EN MODELAJE

Roger W. Smith, FSA, MAAA

El actuario Smith habló de los avances que en materia de metodología de modelaje se han venido desarrollando, los cuales se han debido no solamente a un mayor nivel de análisis, si no a la evolución y accesibilidad de las herramientas en materia de equipos de cómputo, tanto software como hardware.

En cuanto a los desarrollos en materia de modelaje, recaló la trascendencia del mapeo de datos (Data mapping). En cuanto a técnicas de modelaje, mencionó y explicó brevemente la del valor esperado, el método Monte Carlo (el cual involucra la

utilización de números aleatorios para simular el comportamiento de los siniestros en una cartera dada) y los modelos de tasas de interés.

Son ampliamente conocidas las bondades de la técnica del Valor Esperado. Entre ellas destacan que éste produce una sola respuesta, además de ser en términos generales rápido y eficiente. Sin embargo, existen problemas que no buscan una respuesta puntual, si no más bien buscan proyectar el comportamiento de los resultados de una cartera con características definidas en función de las cuales y no del valor esperado se realizarán ciertas situaciones. Para dar un ejemplo de por qué en ocasiones la técnica de valor esperado no es utilizable y del por qué utilizar el mapeo de datos el actuario Smith mencionó la dificultad de presupuestar beneficios de devolución de primas en productos de Gastos Médicos Mayores donde, si la siniestralidad es menor del 20% se devuelve al asegurado las primas pagadas. Si bien el ejemplo pudiera parecer poco aplicable para nuestro mercado, una problemática similar se tiene en las pólizas de experiencia general de seguro de grupo cuya regla para determinar un dividendo es bastante parecida, con la diferencia de que solamente se devuelve una parte de la prima. Es claro en este tipo de casos que si se partiera del valor esperado de la siniestralidad, aparentemente a ninguna póliza se le pagarían dividendos. Es ahí cuando se hace necesario buscar un método de mapeo de datos que busque representar el comportamiento de la cartera, sin perder la información de qué proporción de ésta cumplirá con las características relevantes, en este caso siniestralidad igual o menor de un 20%.

Es obvio que para poder aplicar la metodología del mapeo de datos, debe existir una conexión directa con la información real de las características de la cartera, así como de su historia en materia de siniestralidad, como del comportamiento de otros indicadores, por ejemplo, la cobranza.

PRUEBAS DE FLUJO DE EFECTIVO. INTRODUCCION (Cash Flow Testing).

Jim Toole, FSA, MAAA

El Actuario Jim Toole, al comienzo de su plática definió el concepto de Cash Flow Testing de las siguientes maneras:

- Proyección de escenarios económicos múltiples con supuestos dinámicos de activos y pasivos.
- Cuantificación del impacto sobre los flujos de activos y pasivos a cambios en tasas y la curva de rendimientos.
- Herramienta para medir la suficiencia de reservas.

Para poder aplicar esta metodología, es necesario lo siguiente:

- Generación de escenarios económicos
- Generación de flujos de activos
- Generación de flujos de pasivos
- Hipótesis de aplicación o inversión de flujos positivos
- Hipótesis de venta de activos o adquisición de deuda para cubrir flujos negativos

Una de las razones principales para hacer cash flow testing es la planeación de los flujos futuros y su sensibilidad respecto a los cambios en el comportamiento de las tasas de interés, así como del riesgo que pudieran llegar a representar los contratos con opciones de rescate, préstamos o prórroga, o bien, la exposición en contratos con riesgos de moneda.

A continuación se describen algunos de los beneficios o ventajas que tiene el uso del C.F.T.:

- Permite identificar y manejar riesgos de diseño de productos y estrategias de inversión.

- Cuantifica la suficiencia de las reservas.
- Permite fortalecer y evaluar con mayor objetividad la clasificación de las agencias calificadoras
- Mejora la comunicación interna, entre las áreas de desarrollo de productos y la de finanzas.
- Es una herramienta básica para planeación y presupuesto.
- Contribuye a mejorar la rentabilidad.

Dentro de su exposición, el actuario Toole delimitó en forma genérica algunas de las consideraciones que deben tenerse al emplear esta herramienta, entre las que destacan las siguientes:

- Su utilización se recomienda sólo para la cartera actual.
- Sólo se prueban activos que respaldan reservas.
- Sólo se consideran los activos que generan interés.
- Dado que el CFT se centra en la suficiencia de las reservas frente a las obligaciones, contando para ello con los activos productivos en forma de inversiones, no se incluye el patrimonio.
- Del margen inicial (valor presente de los flujos futuros) se concluye un valor de mercado de la cartera actual.

La aplicación del modelo no se limita a la valoración de los escenarios supuestos en materia de tasas de interés, si no que además pretende revelar el comportamiento favorable o desfavorable al hacer análisis de sensibilidad a hipótesis de caducidad, mejoras en la mortalidad/supervivencia, gastos, estrategias de acreditación de intereses, variaciones en el tipo de cambio, etc.

CASH FLOW TESTING

Carl Harris, FSA MAAA

Si bien el Actuario Carl Harris denominó su plática en forma parecida a la del actuario Jim Toole, su enfoque fue completamente distinto. Primeramente, presentó el concepto de ASSET LIABILITY MATCHING (calce de reservas), definiéndolo como "el proceso continuo de formular, implementar, monitorear y revisar las estrategias relacionadas con activos y pasivos para alcanzar los objetivos financieros fijados para un conjunto de tolerancias y limitaciones al riesgo". Para dar un ejemplo de la aplicación práctica de este concepto, basta con mirar a nuestro actual mercado de Pensiones derivadas de la Seguridad Social, donde la duración promedio de las obligaciones se encuentra alrededor de 20 años, las cuales además previenen incrementos garantizados de cuando menos la inflación, en tanto que los activos que respaldan esas obligaciones van, en el mejor de los casos a 10 años, lo cual trae por consecuencia un importante riesgo de reinversión.

Posteriormente, el actuario Carl Harris se refirió a la regulación de la opinión y reportes actuariales. En ese sentido, mencionó los lineamientos y el contenido que deben presentar la "opinión actuarial" en lo que se refiere al cálculo y suficiencia de reservas y el "reporte del dictamen actuarial"; así como la forma en que, dependiendo del tamaño de la empresa, tales requerimientos deben observar determinada periodicidad.

Dentro de los temas abordados, se mencionó también los requisitos que actualmente deben cumplir los actuarios que formulan la "opinión actuarial".

Dado que la regulación de la opinión y reportes actuariales busca en última instancia la suficiencia de las reservas, se mencionaron adicionalmente al cash flow testing, algunos otros métodos de análisis, así como algunas recomendaciones para su uso.

EL ABC SOBRE FUSIONES Y ADQUISICIONES DE INSTITUCIONES DE SEGUROS

John O. Nigh, FSA, MAAA

Dentro de la inercia de la globalización y apertura internacional que estamos viviendo, día con día vemos que en el mercado (y no solamente el nuestro) cada vez más se dan este tipo de operaciones. En este sentido, el actuario Nigh mencionó que en su experiencia, entre las razones más comunes para llevar a cabo una fusión, adquisición o alianza estratégica de inversión conjunta (joint venture) se encuentran las siguientes:

- Mejorar la eficiencia de las operaciones existentes a través de:

- reducir costos de operación
- mejorar el servicio al cliente
- mejorar los resultados de la inversión
 - Expandir el alcance de las operaciones a:
- tener acceso al conocimiento de expertos
- entrar geográficamente en nuevos mercados
- asociarse en el desarrollo de canales alternos de distribución
- ampliar la gama de productos
- tener acceso a tecnología y a técnicas para el manejo de información.

Dentro de su plática, John Nigh mencionó como uno de los puntos claves de éxito, el desarrollo conjunto de la estrategia y/o plan de negocio de la operación (fusión, adquisición o alianza estratégica), para ello, se sugiere que los socios potenciales tengan muy claro lo siguiente:

- Estimar cómo la transacción puede mejorar las habilidades de la empresa para alcanzar sus objetivos estratégicos, identificando deficiencias de capacidad (capital, destreza, acceso al mercado) así como identificar capacidades subutilizadas potencialmente desarrollables como consecuencia de la transacción.
- Elegir la estructura de transacción preferida, así como el origen del financiamiento, esto es, *compra/venta/fusión/inversión conjunta/reaseguro/fuentes externas*.

Así pues, una vez que los socios potenciales han determinado la factibilidad de desarrollar un plan de negocio rentable, se pasa al tema de la valuación (proyecciones).

Las proyecciones buscan representar el futuro esperado del plan de negocio, sin embargo, hay que tener presente que existen elementos controlables (costos de adquisición, caducidad, etc.) e incontrolables (tasa de interés, inflación, etc.), por lo que se hace necesario evaluar el impacto en el valor como consecuencia de las variaciones en las hipótesis.

Adicionalmente a las proyecciones, los socios potenciales deberán desarrollar además del plan de negocio, un plan de integración, el cual normalmente busca:

- Una fusión racional para combinar estrategias
- Retener al mejor personal
- Retener las mejores prácticas
- Adecuar la estructura organizacional
- Eliminar actividades duplicadas
- Retener los valores del negocio existentes
- Comunicar intenciones y expectativas
- Medir procesos y el progreso

Finalmente, antes de concretar la operación, es común que los socios potenciales sometán a la organización a una lista de revisión exhaustiva (due diligence), a fin de revisar toda la información relevante, pública o privada, financiera, contractual e incluso el desempeño de las relaciones que la organización tiene con su entorno. Obviamente, una de las partes que se estudiará con especial atención, es todo lo relevante a las obligaciones contraídas, no solo en materia de productos y hacia los clientes, si no también, pasivos de carácter laboral, arrendamientos, tipos de contrato de reaseguro, etc., ya que cualquier obligación contingente puede afectar la estimación de valor y, por lo tanto, el monto de la operación. Cobran singular relevancia los reportes de los auditores externos, los informes al consejo, la valuación actuarial y la suficiencia de reservas.

PATRIMONIO OBJETIVO (target surplus) y ASIGNACION DE CAPITAL (capital allocation)

James G. Bridgeman, FSA, MAAA

La presentación del actuario Bridgeman comenzó definiendo los conceptos:

- Patrimonio objetivo (target surplus).
- Monto de capital y patrimonio que bajo ciertos criterios debe contar la compañía de seguros en relación a las operaciones que realiza.
- Asignación de capital (capital allocation).
- La porción de capital y patrimonio real que se considera debe estar asociado a una cartera de seguros.

De acuerdo a la exposición, son varios los entes interesados en la cantidad de capital que existe dentro de una compañía de seguros, entre estos figuran, organismos reguladores (autoridades), accionistas, directivos, fuerza de ventas, clientes, las agencias calificadoras e incluso los competidores. Todos ellos tienen diferentes razones para estar interesados en la cantidad de capital. Los clientes y las agencias calificadoras lo relacionan como una medida de solvencia y/o liquidez, sin embargo, demasiado capital puede ser contraproducente, ya que hay que pagar el retorno de la inversión, lo cual al final se traducirá en incremento en costo para los clientes. Desde el punto de vista del accionista, la misma utilidad con un menor capital elevará la tasa de retorno, por lo que no le será atractivo tener grandes acumulaciones de capital por encima del mínimo requerido.

Es por ello que es necesario buscar un patrimonio objetivo. Idealmente, la cantidad de capital requerido debe ser acorde con el volumen de cartera o riesgos asumidos, debiera ser medido en términos de exposición de riesgo y al mismo tiempo permitir cubrir las expectativas de retorno a la inversión. Por otro lado, el requerimiento de capital tiene efectos en la tarificación.

Otro de los temas relevantes abordados en la plática de James Bridgeman fue la puntualización de los propósitos de la asignación de capital, entre los que destacan la forma en la que éste puede ser usado para:

- MEDICION Y CONTROL. Por segmentos o líneas de negocio: Volúmenes, tarificación, optimización, generación de valor, desempeño y compensación.
- ADVERTENCIAS ANTICIPADAS. Desbalance, exceso, divergencia de puntos de vista.
- BENCHMARKING. Comparación con los competidores y comparación entre segmentos.

CONCLUSIONES GENERALES.

A lo largo del seminario se ha comentado la evolución que ha tenido el papel del actuario en seguros, de pasar de concentrarse únicamente en el pasivo, a tener una responsabilidad más global y financiera y a vigilar la suficiencia de los activos que respaldan las obligaciones, así como el efecto que éstos tienen bajo diversas condiciones y la forma en la que tales variaciones agregan valor o aumentan el riesgo dentro de las instituciones financieras.

Actualidades

Durante el tercer trimestre, entre las circulares que emitió la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas están:

- S-10.6.4, en donde se dan a conocer los formatos resumen para la Valuación de la Reserva para Obligaciones Pendientes de cumplir por Siniestros Ocurredos y No Reportados y de la Reserva de Gastos de Ajuste Asignados al Siniestro.

- S-22.3.2, en la cual se dan a conocer los criterios de carácter general referentes a los beneficios adicionales de los seguros de Pensiones derivados de las Leyes de Seguridad Social.
- S-22.7, en donde se presentan los formatos de valuación de las Reservas Técnicas de los Seguros de Pensiones derivados de la Leyes de Seguridad Social.

Humor

- Si un abogado enloquece... ¿pierde el juicio?
- ¿Por qué “separado” se escribe todo junto y “todo junto” se escribe separado?

- Si hay un más allá... ¿hay un menos acá?
- ¿A qué árbol pertenece el fruto del trabajo?
- ¿Cuánto miden las altas horas de la noche?

Eventos

- Durante el tercer trimestre, las conferencias mensuales fueron, para el mes de julio la plática de “Proyecciones Financieras. Cuando los Actuarios tienen que vender...” a cargo de Jesús Zúñiga; en el mes de agosto se invitó al Act. Joaquín Angulo a exponer el tema “Desarrollo y Experiencias del Seguro de Salud, Modelo Teórico”.
- Asimismo, el 5 de octubre se llevó a cabo un seminario, con la participación de actuarios de los Estados Unidos, donde se

trataron temas de Modelaje Actuarial, “Cash Flow Testings”, Fusiones y Adquisiciones, entre otros, el cual cumplió con las expectativas y tuvo una gran aceptación en el gremio. En la sección de artículos, te estamos presentando una reseña del mismo.

- Por último, te recordamos que finalmente ya está en puerta nuestro XIX Congreso de Actuarios, el cual esperamos que sea todo un éxito.

Publicación Trimestral editada por la Asociación Mexicana de Actuarios, A.C.
 Insurgentes Sur No. 3900, Col. Tlalpan. C.P. 14000, México, D.F.
 Tels. 5447 2602, 5225 2626 Fax. 5447 2674, 5225 2562
 e-mail: actuarios@ama.org.mx home page: www.ama.org.mx