

Programas globales de suscripción de riesgo: ¿podría alguno de ellos ser adecuado para su empresa?

Las empresas de todo el mundo están invirtiendo grandes cantidades de dinero en prestaciones asegurables para empleados (PE) en un intento por cuidar de la mejor manera posible su activo más valioso: su personal. Por lo tanto, no es de extrañar que las multinacionales estén siempre buscando estrategias de financiación más rentables para sus programas de PE, lo que les permite ofrecer los beneficios adecuados, atraer y retener al mejor talento, sin dejar de cuidar sus presupuestos.

Los programas globales de suscripción de riesgo, o soluciones de riesgo global (GRS, por su sigla en inglés) como los llamamos, se han vuelto cada vez más populares en los últimos años y ahora se habla a menudo de ellos como una alternativa a los fondos comunes de seguro (pools) multinacionales tradicionales y a las estructuras cautivas más modernas. Pero, ¿son una solución viable para gestionar los costos de PE para las multinacionales?

¿En qué se diferencia una GRS?

Para muchas empresas y multinacionales, un fondo común de seguro (pool) global será la opción adecuada para gestionar su programa PE y es posible que nunca necesiten pasar a una solución diferente.

Para las empresas más grandes, un programa cautivo puede aportar las mayores recompensas al ponerlas en control de su programa global de PE, pero requiere un compromiso real, ya que a fin de cuentas estarán asumiendo el riesgo.

Y aunque los fondos comunes de seguros (pools) y las cautivas continúan siendo las formas más comunes de gestionar los riesgos de PE, la GRS se ha convertido en una opción convincente para las grandes multinacionales centralizadas que gastan millones cada año en

prestaciones asegurables para los empleados. La solución permite a los empleadores establecer varios programas locales de prestaciones para empleados con una red PE para formar un programa suscrito a nivel global. Dado que la cartera está suscrita de este modo y conlleva un compromiso plurianual, los programas de GRS pueden ofrecer precios de nivel de cartera con punto de equilibrio inicial y mejores condiciones, con atractivas garantías de tarifas para determinadas prestaciones.

“GRS se ha convertido en una opción atractiva para las grandes multinacionales centralizadas que gastan millones cada año en prestaciones asegurables para los empleados”.

Descripción breve de las GRS

Beneficios

- Fijación de precios de nivel de cartera con punto de equilibrio inicial
- Garantía de tasa a largo plazo para determinadas prestaciones (habitualmente tres años)
- Términos y condiciones mejorados
- Gobernanza global más fuerte

¿Para quién es adecuado?

- Grandes multinacionales con prestaciones centralizadas para los empleados
- Cartera multimillonaria de PE en divisas
- Al menos tres años de datos de PE

Las claves de una GRS: tamaño y datos!

Si todo es tan positivo ¿por qué no todos utilizan una GRS para financiar las prestaciones de sus empleados? En realidad, se trata de una cuestión de tamaño y datos: la centralización también es importante, repasaremos ese tema más adelante. Normalmente se puede crear un fondo común de seguro (pool) global con el 10% del volumen de primas necesario para que un programa de GRS sea eficaz, por lo que solo las grandes empresas están realmente preparadas para una GRS. Dado que la cartera está suscrita a escala mundial, los programas de GRS necesitan este volumen de primas para compensar la volatilidad potencial en cualquier mercado.

Los avances en la captura y el análisis de datos que permiten un análisis más detallado y preciso de los riesgos en mercados individuales han permitido suscribir una cartera global como esta. Esta capacidad para proyectar los resultados (y valorar el riesgo) de un programa plurianual significa que las multinacionales pueden obtener mejores precios por adelantado.

Por eso los datos son clave para una GRS: sin por lo menos tres años de experiencia en siniestros en la cartera, es más difícil para las redes de prestaciones globales proyectar con precisión los siniestros y ofrecer las tasas iniciales competitivas y las garantías que hacen que estos programas sean tan atractivos para las multinacionales.

Es vital entender, a un nivel actuarial profundo, la experiencia de las primas y los siniestros por cada línea de producto en cada país. No todas las empresas tienen este grado de centralización y esta calidad de datos.

Matthias Helmbold, director de Técnica y Servicios de MAXIS GBN, afirma: “Los fondos comunes de seguro (pools) pueden satisfacer a menudo las necesidades de la mayoría de las grandes empresas y los programas de GRS no son adecuados para todos. Pero para las multinacionales centralizadas que tienen el volumen de primas y los datos históricos de suscripción, es una propuesta interesante y puede ser muy beneficiosa. No necesitan revisiones de precios del mercado local, y pueden lograr

una gobernanza global más sólida e integrar su estrategia de prestaciones global, mientras que se aseguran de tener precios sostenibles.”

“Para las empresas que desean iniciar un programa de GRS, hay dos consideraciones clave. La solución solo funciona si existe una cantidad sustancial de negocio que podamos reunir y suscribir eficazmente. Además, las multinacionales y sus socios deben considerar esto como una solución a largo plazo, a menudo durante tres años como mínimo. Los precios y las tarifas reflejan un compromiso más profundo y un enfoque más similar al de una colaboración.”

“Por eso los datos son clave para una GRS: sin por lo menos tres años de experiencia en siniestros en la cartera, es más difícil para las redes de prestaciones globales proyectar con precisión los siniestros y ofrecer las tasas iniciales competitivas y las garantías que hacen que estos programas sean tan atractivos...”

Diferencias clave: fondo común de seguro (pool), GRS y cautivas



Fondo común de seguro: un fondo global puede proporcionar a un empleador multinacional un pago potencial de participación en los beneficios o dividendos si los resultados acumulados de sus pólizas de vida, accidente, discapacidad y médicas en su fondo proporcionan un saldo positivo de la cartera al cierre del ejercicio en su reporte anual.



GRS: esta solución permite que prestaciones se suscriban a nivel global. A diferencia de un fondo común de seguro, se trata de un compromiso a más largo plazo (un mínimo de tres años), que requiere un alto grado de centralización y generalmente tiene una cartera más grande. Los datos históricos de suscripción que cubren un período de tres años o más son importantes para suscribir eficazmente el programa de precios con un punto de equilibrio.



Cautivas: una cautiva suele ser la mejor manera de financiar programas globales para las multinacionales más grandes. Una cautiva permite que el riesgo de las pólizas locales de vida, accidente, discapacidad y médicas se transfiera a la compañía de seguros cautivas (re)aseguradoras de un empleador multinacional.

La cautiva obtendrá el beneficio de la rentabilidad de suscripción (una ventaja importante de las cautivas), junto con la oportunidad de mejorar los términos y condiciones y tener mayor flexibilidad en el diseño de sus planes de prestaciones.

Descripción breve de las soluciones

	Fondo común de seguro multinacional	GRS	Cautiva
El riesgo y la rentabilidad de suscripción corresponden al empleador multinacional			●
Fijación de precios de nivel de cartera con punto de equilibrio inicial		●	
Garantías de tarifas a largo plazo (para determinadas prestaciones)		●	
Oportunidad de mejores términos y condiciones		●	●
Posibles dividendos	●		



GRS: una asociación de colaboración

La colaboración es un concepto completamente clave cuando se trata de GRS. En primer lugar, dentro de la propia multinacional. Sin una sólida relación entre las funciones de RR. HH., finanzas, riesgo y compras a nivel global, la multinacional no estará lo suficientemente centralizada para llevar a cabo un programa de GRS exitoso.

También debe existir un sólido marco de colaboración entre la sede central global y los departamentos locales de RR. HH., de manera que sean conscientes de los beneficios que se ofrecen y sigan el proceso correcto para PE.

Las multinacionales pueden trabajar con intermediarios o consultores globales que pueden ayudar a implementar estas estructuras de gobernanza para supervisar y controlar el programa. Sin una centralización y gobernanza eficaces, los programas de riesgo globales pueden no cumplir las expectativas, o incluso fracasar por completo.

Y como sostuvo Matthias Helmbold, es importante trabajar en estrecha colaboración con la red PE que gestiona la GRS. Al tratarse de un programa a largo plazo, la red debe trabajar en estrecha colaboración tanto con la multinacional como con el intermediario o consultor para contribuir al éxito del programa.

“Sin una centralización y gobernanza eficaces, los programas de riesgo globales pueden no cumplir las expectativas, o incluso fracasar por completo”.

Un caso exitoso de GRS

Este es un ejemplo de cómo un cliente multinacional ha tenido éxito con un programa de GRS.

¿Los detalles?

El cliente tiene un historial de uso de una GRS para financiar PE, pero ha utilizado su programa actual desde el 1 de enero de 2013. Esta GRS está destinada principalmente al negocio de seguros médicos y cubre 15 países en cuatro continentes.

¿Cómo comenzó el programa?

En 2013, la multinacional decidió que quería trabajar con múltiples redes de PE para ofrecer a su departamento local de RR. HH. la opción de escoger sus colaboradores en su mercado local. El programa se renovó en 2016 y 2019. Está funcionando a una tasa de equilibrio (después de todas las comisiones) que, por supuesto, es el objetivo de un programa de GRS.

¿Por qué ha sido un éxito?

El programa ha sido un éxito por algunas razones:

- **Datos:** disponer de datos de calidad, que han mejorado en cada renovación, ha ayudado a garantizar que la cartera se haya cotizado de manera eficaz y ha ayudado a alcanzar el éxito del punto de equilibrio.
- **Visión global:** a pesar de los diferentes resultados en algunos mercados, la multinacional considera el programa como una verdadera solución global y entiende que se trata del resultado global y no de ser el más barato en cada mercado local.
- **Colaboración:** el cliente ha trabajado estrechamente con la red PE y el corredor para garantizar que todos estén en sintonía, tengan las expectativas adecuadas y tengan acceso a los datos necesarios. Dentro de la multinacional, la colaboración entre las áreas globales de RR. HH. y de riesgos ha garantizado que el departamento de RR. HH. local tenga las prestaciones que necesita para apoyar a sus empleados y que el departamento de riesgos esté conforme desde el punto de vista de los precios.

¿Y ahora qué?

Cuando empezó el programa, la idea era crear un programa de GRS sostenible y a largo plazo. Después de más de siete años, el programa lo ha logrado. Ahora las cautivas son cada vez más comunes para financiar PE, la multinacional está explorando un posible cambio a un programa cautivo.

El programa de GRS ha ayudado a preparar a la organización del cliente para una solución cautiva, lo que significa que está más centralizada y tiene experiencia en tomar decisiones de riesgo y suscripción similares. La principal diferencia es que actualmente no está asumiendo el riesgo.



GRS: un mercado en crecimiento para las empresas adecuadas

Dado que las multinacionales buscan controlar los costos sin dejar de ofrecer los beneficios que atraen y retienen al mejor talento, no es de extrañar que las GRS se hayan vuelto más populares y más multinacionales sigan explorando esta opción.

Como dijo Matthias Helmbold: “En los últimos años hemos visto a más empleadores multinacionales y a sus corredores de seguro globales interesados en las ventajas que ofrecen los programas de GRS, por encima de un fondo común de seguro global.

En los últimos tres años, nuestros programas de GRS se han duplicado, aunque todavía representan solo un número pequeño en comparación con nuestros fondos comunes de seguro (pools) y cautivas. La principal razón por la que los clientes han avanzado por la vía de las GRS es el deseo de lograr una solución sostenible a largo plazo utilizando su centralización y la posición global de su cartera.”

La pandemia de la COVID-19 también ha fortalecido el argumento a favor de las GRS. Dado que el panorama económico está cambiando ahora más que nunca, las multinacionales necesitan contar con una sólida estrategia global de prestaciones que proporcione beneficios para cuidar a su gente y a sus dependientes, al tiempo que tienen una estructura de gobernanza global y precios sostenibles.

Entonces, ¿cuál es el futuro de las GRS? ¿Están aquí para quedarse? Matthias Helmbold dice que “sí”, pero cree que necesitan una asociación sólida antes de la implementación para asegurarse de que sea un éxito.

“De cara al futuro, esperamos que las redes de PE sigan trabajando estrechamente con los consultores globales para garantizar que todos comprendan para quién es adecuado un programa de GRS, de manera que se cumplan las expectativas de todos desde el principio. Estamos intentando ser muy claros y transparentes sobre lo que se necesita para que estas alianzas sean un éxito y puedan ser una respuesta a largo plazo para las multinacionales centralizadas”.

Este documento ha sido elaborado por MAXIS GBN únicamente con fines informativos y no constituye un asesoramiento. MAXIS GBN ha hecho todo lo posible para asegurar que la información contenida en este documento proceda de fuentes fiables, pero no puede garantizar la exactitud o integridad de la misma. La información contenida en este documento puede estar sujeta a cambios en cualquier momento sin previo aviso. Por lo tanto, si deposita su confianza en esta información lo hace estrictamente por su cuenta y riesgo. Este documento es estrictamente privado y confidencial y no debe copiarse, distribuirse ni reproducirse total o parcialmente, ni transmitirse a terceros.

La red MAXIS Global Benefits Network (la “Red”) es una red de compañías aseguradoras miembros de MAXIS con autorizaciones locales (los “Miembros”) fundada por AXA France Vie, París, Francia (AXA) y Metropolitan Life Insurance Company, Nueva York, NY (MLIC). MAXIS GBN, inscrita en el registro ORIAS con el número 16000513, y con domicilio social en 313, Terrasses de l’Arche, 92 727 Nanterre Cedex, Francia, es un intermediario de seguros y reaseguros que respalda la Red. MAXIS GBN es propiedad conjunta de los afiliados de AXA y MLIC, y no emite pólizas ni ofrece seguros; dichas actividades son llevadas a cabo por los miembros. MAXIS GBN opera en el Reino Unido a través de su establecimiento en dicho país, con domicilio social en 1st Floor, The Monument Building, 11 Monument Street, Londres EC3R 8AF, número de establecimiento BR018216 y en otros países europeos en régimen de libre prestación de servicios. MAXIS GBN opera en EE. UU. a través de MetLife Insurance Brokerage, Inc., con domicilio en 200 Park Avenue, NY, NY, 10166, un agente de seguros con licencia de NY. MLIC es el único miembro autorizado para realizar actividades de seguros en Nueva York. Los demás miembros no están autorizados para ejercer su actividad en Nueva York y las pólizas y contratos que emitan no han sido aprobados por el Superintendente de Servicios Financieros de Nueva York, y no están protegidos por el fondo de garantía ni sujetos a las leyes de dicho Estado. MAR718/1020

