

Este informe ha sido elaborado para RSAI por un Experto Independiente, Stewart Mitchell, miembro de la firma Lane Clark & Peacock LLP ("LCP"). El informe original, de fecha 26 de julio de 2018, se realizó en inglés y ha sido traducido al español por un traductor contratado por RSAI; el texto traducido se ha incorporado a un documento propiedad de LCP. Ni Stewart Mitchell ni ningún otro empleado de la firma LCP ha revisado esta traducción. Cualquier error en la misma será responsabilidad única y exclusiva del traductor.

***Informe del Plan del Experto  
Independiente sobre la Propuesta de  
Cesión del negocio de seguros de Royal  
& Sun Alliance Insurance plc a RSA  
Luxembourg S.A. de conformidad con  
el Título VII de la Ley de Servicios  
y Mercados Financieros de 2000.***

***26 de julio de 2018***



**Redactado por:**

Stewart Mitchell FIA

LCP

Lane Clark & Peacock LLP es una sociedad de responsabilidad limitada registrada en Inglaterra y Gales con el número de registro de sociedades OC301436. LCP es una marca comercial registrada en el Reino Unido (marca comercial registrada n.º 2315442) y en la UE (marca comercial registrada n.º 002935583). Todos los socios son miembros de Lane Clark & Peacock LLP.

La lista de nombres de los miembros puede consultarse en 95 Wigmore Street, London, W1U 1DQ (Reino Unido), la oficina central y domicilio social de la empresa. La empresa está regulada por el Institute and Faculty of Actuaries (Instituto y Colegio de Actuarios, organismo británico para la regulación y habilitación de actuarios) en relación con distintas actividades comerciales de inversión. Oficinas en Londres, Winchester, Irlanda y (operando mediante licencia) Países Bajos.

3336900

Índice

Página 2 de 78

1.	Resumen ejecutivo .....	4
1.1.	La Propuesta de Cesión .....	4
1.2.	Mi función como experto independiente .....	4
1.3.	Resumen de mis conclusiones .....	4
2.	Introducción .....	9
2.1.	Antecedentes .....	9
2.2.	La Propuesta de Cesión .....	9
2.3.	Nombramiento del Experto Independiente .....	11
2.4.	Alcance de este Informe del Plan .....	12
2.5.	Uso de este Informe del Plan .....	12
2.6.	Buena fe .....	12
2.7.	Estándares profesionales .....	14
2.8.	Importancia relativa .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.9.	Definición de “efecto negativo significativo” .....	15
3.	Resumen de la Propuesta de Cesión .....	16
3.1.	Las empresas implicadas en la Propuesta de Cesión .....	16
3.2.	Descripción de la Propuesta de Cesión .....	18
3.3.	Propósito de la Propuesta de Cesión .....	19
3.4.	Opciones alternativas consideradas .....	19
3.5.	Plantes de contingencia .....	20
4.	Mi enfoque como EI .....	21
5.	Consideraciones sobre las reservas .....	23
5.1.	Introducción a las reservas en seguros .....	23
5.2.	Introducción a las bases de reserva .....	23
5.3.	Mis consideraciones en relación con las reservas .....	24
5.4.	Enfoque de mi revisión .....	24
5.5.	Adecuación de las provisiones .....	24
5.6.	Principales incertidumbres al establecer las provisiones .....	28
5.7.	Proceso actual de reservas y gobernanza de RSA .....	30
5.8.	Futuro proceso de reservas y gobernanza .....	31
5.9.	Establecimiento de estimaciones de casos .....	32
5.10.	Conclusión general: consideraciones sobre las reservas .....	33
6.	Consideraciones de capital .....	34
6.1.	Introducción al establecimiento de capital para seguros .....	34
6.2.	Cálculo de los requisitos de capital .....	34
6.3.	Componentes de los requisitos de capital .....	35
6.4.	Mis consideraciones en relación con el capital .....	36
6.5.	Enfoque de mi revisión .....	37
6.6.	La política de capital de RSAI y RSAL .....	37
6.7.	Adecuación de CSO de RSAI y RSAL .....	38
6.8.	Las estructuras de capital previstas para RSAI y RSAL .....	39
6.9.	Ratios de cobertura proyectadas de CSO .....	39
6.10.	Coefficientes de cobertura proyectados del CSO Definitivo .....	41
6.11.	Dependencia de RSAL en RSAI .....	42

3336900	6.12. Conclusión general: consideraciones de capital .....	42
Página 3 de 78	7. Seguridad del tomador de seguros.....	43
	7.1. Mis consideraciones en relación con la seguridad del tomador .....	43
	7.2. Impacto sobre los balances generales de RSAI y RSAL.....	43
	7.3. Impacto sobre las posiciones de solvencia de RSAI y RSAL. ....	44
	7.4. Impacto sobre los derechos de los tomadores de seguros en caso de insolvencia de RSAI.....	45
	7.5. Test de estrés, rescate y resolución.....	47
	7.6. Acceso al Plan de Garantía de Servicios Financieros .....	48
	7.7. Acceso al Servicio del Defensor del Cliente Financiero .....	49
	7.8. Contratos de reaseguro con reaseguradoras externas .....	50
	7.9. Consideraciones sobre la transferencia de responsabilidades del empresario a tenor del Título VII en el Reino Unido .....	50
	7.10. Regulación de los seguros.....	51
	7.11. Conclusión general: seguridad del tomador de seguros.....	52
	8. Comunicaciones al tomador de seguros.....	53
	8.1. Mis consideraciones en relación con las comunicaciones al tomador.....	53
	8.2. Resumen de la estrategia de comunicaciones .....	53
	8.3. Exenciones planificadas y razonamiento.....	54
	8.4. Avisos planificados .....	57
	8.5. Traducción de documentación clave .....	57
	8.6. Claridad de comunicación .....	57
	8.7. Conclusión general: estrategia de comunicación .....	58
	9. Servicio de atención al cliente y otras consideraciones.....	59
	9.1. Servicios de atención al cliente .....	59
	9.2. Planes de pensiones .....	60
	9.3. Implicaciones tributarias .....	61
	9.4. Implicaciones de la gestión de inversiones .....	61
	9.5. Implicaciones sobre los niveles de gasto continuo.....	61
	9.6. Impacto sobre la posición de liquidez.....	62
	9.7. Compensación de deudas.....	62
	9.8. Conclusiones generales: servicio de atención al cliente y otras consideraciones.....	62
	10. Conclusiones y declaración jurada .....	63
	10.1. Cuestiones a destacar .....	63
	10.2. Deber y declaración del Experto Independiente .....	64
	10.3. Refrendo.....	64

## Anexos

Anexo 1 – Glosario

Anexo 2 – Extracto de los Términos de Referencia

Anexo 3 – Curriculum Vitae de Stewart Mitchell

Anexo 4 – Resumen de los datos facilitados

Anexo 5 – Correspondencias con los requisitos

Anexo 6 – Aviso del auditor de RSAI

3336900

## 1. Resumen ejecutivo

Página 4 de 78

### 1.1. La Propuesta de Cesión

Royal & Sun Alliance Insurance plc (RSAI) opera actualmente en distintos lugares del Espacio Económico Europeo (EEE) haciendo uso de los acuerdos de Libertad de prestación de servicios (LPS) y Libertad de establecimiento (LE) del EEE.

En el caso del denominado “Brexit duro”, por el cual RSAI dejaría de tener derechos de LPS y LE, es posible que RSAI no pueda seguir haciéndose cargo de su negocio en el EEE fuera del RU. Por ejemplo, RSAI no podría emitir nuevas pólizas de seguro en el EEE y podría no tener capacidad legal para pagar indemnizaciones válidas sobre siniestros a sus actuales tomadores en el EEE.

Para garantizar que RSAI pueda seguir prestando sus servicios en el EEE después del Brexit con la mínima interrupción posible, RSAI propone transferir el negocio en de RSAI en el EEE a RSA Luxembourg S.A. (RSAL), una subsidiaria de RSAI recién establecida en Luxemburgo.

### 1.2. Mi función como experto independiente

He sido nombrado conjuntamente por RSAI y RSAL para actuar como Experto independiente (EI) en esta Propuesta de Cesión. La Prudential Regulation Authority (PRA), tras consultar con la Financial Conduct Authority (FCA), ha dado su aprobación a mi nombramiento.

Como Experto independiente, mi función general consiste en evaluar:

- Si la seguridad proporcionada a los tomadores de RSAI se verá afectada negativamente de forma significativa por la implementación de la Propuesta de Cesión.
- Si la Propuesta de Cesión afectará negativamente a los niveles de servicio de que disfrutaban los tomadores.
- Si se verá afectado negativamente alguna reaseguradora de RSAI que cubra el negocio objeto de la cesión.

El presente documento es mi Informe del Plan para la Propuesta de Cesión. También redactaré un informe suplementario con anterioridad a la Vista de ratificación de la Propuesta de Cesión (prevista para el 29 de noviembre de 2018). El objeto del informe suplementario es confirmar y/o actualizar las conclusiones expresadas por mí en este informe sobre la base de nuevos materiales o cuestiones que puedan surgir.

### 1.3. Resumen de mis conclusiones

A continuación, expongo un resumen de mis conclusiones, en las que considero el efecto de la Propuesta de Cesión desde tres puntos de vista:

- “Tomadores no cedidos”, que seguirán con RSAI tras la Propuesta de Cesión.

3336900

- “Tomadores cedidos”, que serán transferidos de RSAI a RSAL como resultado de la Propuesta de Cesión.
- Reaseguradoras cuyos contratos con RSAI se transfieran a RSAL.

Página 5 de 78

### Tomadores no cedidos

Está previsto que los tomadores no cedidos representen alrededor del 94% del negocio de RSAI (sobre la base de las reservas contabilizadas netas de reaseguros). Esto significa que una importante mayoría de los tomadores no serán objeto de la cesión y que el perfil de riesgo de RSAI no se verá afectado de forma significativa por la Propuesta de Cesión.

RSAL no tiene previsto ningún cambio significativo en la forma de gestionar el negocio no cedido. En concreto, tras la Propuesta de Cesión:

- No está previsto cambiar la forma de ofrecer servicio a los tomadores.
- RSAI no tiene previsto cambiar su enfoque para ofrecer seguridad a los tomadores (incluida la forma de establecer los requisitos de capital y las reservas para seguros).

**Por tanto, he concluido que la seguridad proporcionada a los tomadores no cedidos no se verá afectada negativamente de forma significativa por la Propuesta de Cesión. No es de esperar ningún impacto significativo en los niveles de servicio para los tomadores no cedidos después de la Propuesta de Cesión.**

### Tomadores cedidos

Los tomadores cedidos permanecerán dentro del Grupo RSA y RSAL estará sujeta a las mismas normas generales a nivel de Grupo que RSAI.

RSAL tiene previsto minimizar los cambios en cuanto a la forma de trabajar del negocio objeto de la cesión a fin de evitar disrupciones para el modelo operativo o para sus clientes. Por ejemplo, RSAL no tiene previsto ningún cambio en la forma de ofrecer servicio a los tomadores cedidos después de la Propuesta de Cesión.

Las garantías para los tomadores cedidos se ofrecerán mediante una combinación de activos mantenidos en la propia RSAL y garantías ofrecidas por RSAI. Las garantías ofrecidas por RSAI serán un importante contrato de distribución de cuotas (que cubrirá casi el 90% del negocio de RSAL) y un acuerdo por el cual RSAL puede exigir capital adicional a RSAI si lo precisa en el futuro (fondos propios adicionales, de conformidad con Solvencia II).

Debido a esta estructura, las garantías proporcionadas a los tomadores de RSAL se basarán en gran medida en RSAI. Dada esta relación, he considerado dos escenarios en los que, o bien RSAI mantiene su solvencia o bien resulta insolvente (algo poco probable):

3336900

Página 6 de 78

- Mientras RSAI continúe siendo solvente, es de esperar que la combinación de los contratos de distribución de cuotas y los fondos propios adicionales ofrezca un nivel de protección similar a los tomadores cedidos en comparación con antes de la cesión. Así pues, en este escenario no considero que la garantía ofrecida a los tomadores cedidos se vea afectada negativamente de forma significativa por la implementación de la Propuesta de Cesión.
- En el caso de que RSAI se declarase insolvente con posterioridad a la cesión, RSAL dejaría de contar con la garantía que ofrecen los contratos de distribución de cuotas y los fondos propios adicionales. RSAL implementará acuerdos de monitorización y de otros tipos para que RSAL pueda reclamar activos de RSAI en estas circunstancias, pero estos acuerdos no constituyen una garantía. En el caso de que los acuerdos fracasasen, los tomadores cedidos se verían afectados negativamente de forma significativa.

A modo de ejemplo, en un caso de insolvencia de RSAI por el que RSAL no pudiese reclamar activos de RSAI, si hubiera suficientes activos para pagar alrededor del 90% de las reclamaciones válidas a tomadores no cedidos, entonces los tomadores cedidos podrían percibir solamente alrededor del 20% de las reclamaciones válidas.

Este escenario de insolvencia es muy poco probable, debido a la solidez financiera de RSAI. En este informe he considerado distintos factores para evaluar esto, incluida la calificación crediticia y solidez del capital de RSAI, así como los resultados de la planificación de la recuperación y resolución de RSAI.

Las anteriores consideraciones están relacionadas con la seguridad ofrecida a los tomadores cedidos tras la Propuesta de Cesión. Si la Propuesta de Cesión no llega a materializarse, en un escenario de Brexit duro RSAI legalmente podría no ser capaz de pagar reclamaciones válidas a tomadores actuales del EEE, salvo que se alcance un acuerdo dentro de las negociaciones del gobierno del Reino Unido con la Unión Europea (UE) acerca del Brexit.

**En resumen, basándome en las consideraciones anteriores, he concluido que es muy poco probable que la seguridad ofrecida a los tomadores cedidos se vea afectada negativamente de forma significativa por la Propuesta de Cesión. No es de esperar ningún impacto significativo en los niveles de servicio para los tomadores cedidos tras la Propuesta de Cesión.**

### Reaseguradoras

Todos los reaseguros de RSAI con reaseguradoras externas que proporcionan cobertura para el negocio objeto de la cesión se transferirán a RSAL. La exposición a la siniestralidad a la que tendrán que hacer frente las reaseguradoras de RSAI no aumentará tras la Propuesta de Cesión y éstas seguirán obligadas a pagar indemnizaciones con respecto a los mismos eventos que antes de la Propuesta de Cesión.

**3336900** **Por tanto, he concluido que las reaseguradoras de RSAI no se verán afectadas de forma significativa por la Propuesta de Cesión.**



**3336900** **Consideraciones sobre la transferencia de la Responsabilidad del Empleador en Reino Unido a tenor del Título VII**

Página 8 de 78

RSAL está proponiendo actualmente la cesión de otro negocio de seguros para transferir una cartera heredada compuesta principalmente de exposiciones latentes de Responsabilidad del Empleador del Reino Unido (UK EL) a un tercero ajeno al Grupo RSA. La empresa objeto de la cesión ya está reasegurada con el tercero, por lo que la cesión no tendrá ningún efecto de importancia sobre la posición financiera o el perfil de riesgo global de RSAI. Por tanto, las conclusiones que recojo en este Informe del Plan no cambiarían si no se produjera la transferencia de Responsabilidad del Empleador en el Reino Unido.

La transferencia de Responsabilidad del Empleador (EL) en el Reino Unido será objeto de un informe diferente preparado por otro experto independiente sin relación alguna conmigo. Es posible que los tomadores reciban otra correspondencia en relación con la transferencia de EL en el Reino Unido.

El presente informe incluye información más detallada sobre mis conclusiones, así como otras informaciones justificativas.

Revisaré estas conclusiones y redactaré un informe suplementario antes de la vista de ratificación de la Propuesta de Cesión. El objeto del informe suplementario es confirmar y/o actualizar mis conclusiones sobre la base de nuevos materiales o cuestiones que puedan surgir.

3336900

## 2. Introducción

Página 9 de 78

### 2.1. Antecedentes

El Artículo 109 de la Ley de Servicios y Mercados Financieros (LSMF) de 2000 exige que se adjunte un informe del Plan (el Informe del Plan) a la solicitud al Tribunal Superior de Justicia de Inglaterra y Gales (el Tribunal) para autorizar un plan de cesión de un negocio de seguros.

El Informe del Plan deberá ser redactado por una persona independiente debidamente cualificada (el Experto Independiente o EI), nombrado o autorizado por la Prudential Regulation Authority (PRA) tras consultar con la Financial Conduct Authority (FCA). El Informe del Plan deberá abordar la cuestión de si los tomadores de seguros o las reaseguradoras afectados por la transferencia del negocio de seguros ser verán afectados negativamente de forma significativa.

RSAL y RSAL han nombrado conjuntamente a Stewart Mitchell (yo), de Lane Clark & Peacock LLP (LCP, nosotros o nos) para actuar como Experto Independiente para el plan de propuesta de cesión del negocio de seguros (la Propuesta de Cesión) del negocio de seguros de RSAI a RSAL de conformidad con el Artículo 105 de la LSMF. Está previsto que la Propuesta de Cesión tenga lugar el día 1 de enero de 2019 o en una fecha cercana (la Fecha Efectiva).

El presente documento es el Informe del Plan para la Propuesta de Cesión. También redactaré un informe suplementario con anterioridad a la vista de ratificación de la Propuesta de Cesión. El objeto del informe suplementario es confirmar y/o actualizar las conclusiones expresadas por mí en este informe sobre la base de nuevos materiales o cuestiones que puedan surgir.

### 2.2. La Propuesta de Cesión

RSAL opera actualmente en el EEE haciendo uso de los acuerdos de libertad de prestación de servicios (LPS) y libertad de establecimiento (LE) del EEE, mediante una red de sucursales en el EEE (el negocio del EEE).

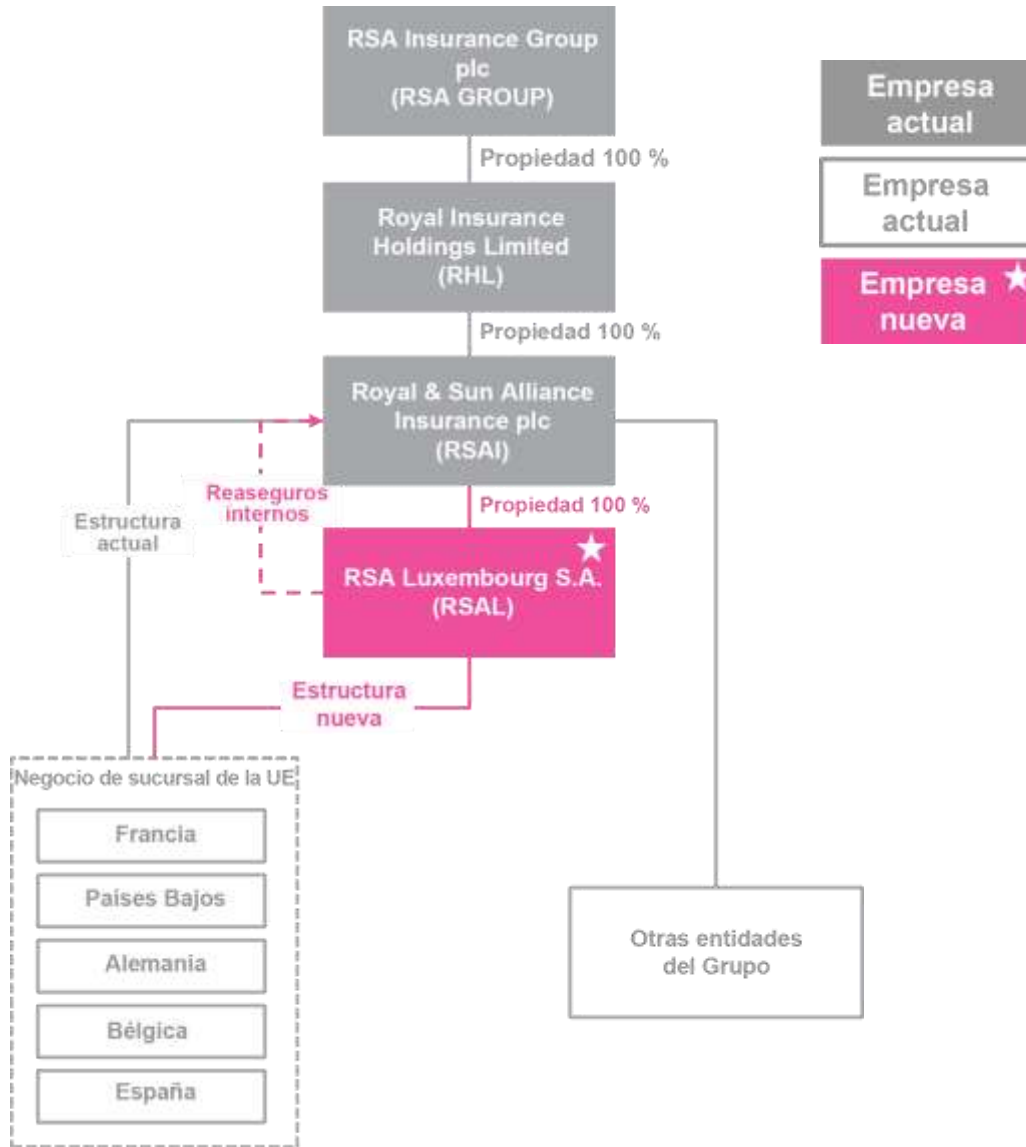
En el caso de que se produjera el llamado Brexit duro, mediante el cual RSAI dejaría de tener derechos de LPS y LE, el actual modelo operativo de RSAI dejaría de ser viable. En este escenario, RSAI podría perder la capacidad legal para continuar trabajando en el EEE fuera del RU. Por ejemplo, RSAI no podría emitir nuevas pólizas de seguro en el EEE y podría no tener capacidad legal para pagar indemnizaciones válidas sobre siniestros a sus actuales tomadores en el EEE.

En virtud de la Propuesta de Cesión, el correspondiente negocio en el EEE se transferirá de RSAI a RSAL, una subsidiaria de nueva creación de RSAI en Luxemburgo. El objeto de la Propuesta de Cesión es ofrecer la seguridad de que RSAI podrá seguir llevando a cabo el negocio en el EEE después del Brexit con la mínima disrupción posible para su modelo operativo y sus clientes.

La empresa matriz de la que RSAI depende inmediatamente es Royal Insurance Holdings Limited (RIHL), una sociedad constituida en Inglaterra y Gales. La empresa matriz última de la empresa y que tiene el control final es RSA Insurance Group plc (Grupo RSA), registrada en Inglaterra y Gales. RSAI es accionista único de RSAL.

**3336900** El siguiente diagrama muestra la estructura simplificada del Grupo RSA antes y después de la Propuesta de Cesión.

Página 10 de 78



RSAI propone otra transferencia de negocio de seguros que transferirá una cartera heredada compuesta principalmente por exposiciones latentes de responsabilidad del Empleador (EL) en el Reino Unido a un tercero externo al Grupo RSA. Esta transferencia es responsabilidad de un equipo distinto dentro de RSAI y será asunto de un informe por separado para el Tribunal, preparado por otro experto independiente sin relación alguna conmigo. Es posible que, en su debido momento, tanto los tomadores que permanezcan en RSAI (no cedidos) como los tomadores cedidos reciban correspondencia por separado en relación con la transferencia de Responsabilidad del Empleador en el Reino Unido.

3336900

## 2.3. Nombramiento del Experto Independiente

Página 11 de 78

### Mi nombramiento

RSAI y RSAL me han nombrado conjuntamente para actuar como EI en la Propuesta de Cesión. La PRA, tras consultar con la FCA, ha autorizado mi nombramiento.

RSAI correrá con los costes que conlleve la redacción de mi informe.

### Mi experiencia

Soy miembro “Fellow” del Institute and Faculty of Actuaries (IFoA) y estoy certificado para actuar como actuario con capacidad de firma para declaraciones de opiniones actuariales para Lloyd's.

Soy socio del bufete de Consultoría de Seguros de LCP y poseo 30 años de experiencia en seguros generales.

Tengo preparación en todas las áreas del trabajo actuarial sobre seguros generales (incluidas reservas, capital, precios y transacciones) y con anterioridad he realizado evaluaciones para los expertos independientes en otros cuatro programas de transferencia de negocios de seguros. Asimismo, he sido responsable de los trabajos sobre informes normativos a tenor del Artículo 166 para la PRA.

El Anexo 3 incluye mi Curriculum Vitae con información detallada sobre mi experiencia.

### Declaración de independencia

Confirmando que no tengo intereses directos ni indirectos en RSAI ni RSAL, ni personalmente ni a través de LCP. En particular:

- No soy accionista del Grupo RSA ni de sus empresas filiales y no soy miembro de ningún plan de pensiones gestionado por el Grupo RSA.
- Soy titular de una póliza de seguro de mascotas y soy miembro de una póliza de viajes en grupo emitidas por RSAI, pero no tengo ninguna otra póliza emitida por la empresa o sus subsidiarias. Las pólizas están emitidas en los términos comerciales habituales y las primas son irrelevantes en el contexto de la Propuesta de Cesión. Por tanto, esto no vulnera mi capacidad para actuar como EI.
- Los trabajos llevados a cabo por LCP para el Grupo RSA y sus subsidiarias durante cualquier periodo de un año, incluido el trabajo estimado en relación con la Propuesta de Cesión, representan menos del 0,25% de la facturación anual de LCP. Yo no he participado personalmente hasta la fecha en ninguno de los trabajos llevados a cabo por LCP para el Grupo RSA y sus subsidiarias, salvo esta Propuesta de Cesión.

3336900

## 2.4. Alcance de este Informe del Plan

Página 12 de 78

El Anexo 2 contiene un extracto de mis términos de referencia, que definen el alcance de mi trabajo en relación con la Propuesta de Cesión. El trabajo real realizado está en línea con este alcance acordado.

Este Informe del Plan considera el efecto de la Propuesta de Cesión en los tomadores de RSAI y RSAL, y en las reaseguradoras cuyos contratos con RSAI se transfieren a RSAL. Contiene una descripción de la Propuesta de Cesión, la metodología que he utilizado para analizar la Propuesta de Cesión, las opiniones que he formado y los motivos por los que he formado estas opiniones.

El uso de “yo”, “mi”, etc. en este informe se refiere en general a trabajos realizados por mí o por el equipo que trabaja bajo mi supervisión directa. Sin embargo, cuando se utiliza en referencia a una opinión, esta opinión es exclusivamente mía.

La Propuesta de Cesión asume un Brexit duro, por el cual RSAI deja de tener derechos de LPS y LE para sus tomadores actuales o nuevos. Existen importantes incertidumbres sobre cómo se desarrollarán las negociaciones del gobierno del Reino Unido sobre el Brexit y otros acuerdos sobre el Brexit que se desarrollarán durante los próximos meses, y he considerado contingencias en el apartado 3.5.

## 2.5. Uso de este Informe del Plan

Este Informe del Plan ha sido redactado por Stewart Mitchell FIA, de of Lane Clark & Peacock LLP, de conformidad con las condiciones de nuestro acuerdo por escrito con Royal & Sun Alliance Insurance plc. Está sujeto a las limitaciones establecidas (p. ej., en relación con su precisión o exhaustividad).

Este Informe del Plan se ha preparado con el objetivo de acompañar a la solicitud ante el Tribunal respecto al plan propuesto de cesión del negocio de seguros descrito en este informe, de conformidad con el artículo 109 de la Ley de Mercados y Servicios Financieros de 2000. El Informe del Plan no es apto para ningún otro fin.

Se enviará una copia del Informe del Plan a la Prudential Regulation Authority y a la Financial Conduct Authority, y este informe también se adjuntará a la solicitud del Plan ante el Tribunal.

Este trabajo sólo es apropiado para el propósito anteriormente descrito y no se debe utilizar para ningún otro fin. No se acepta ni asume ninguna responsabilidad por usos del Informe del Plan distintos al indicado anteriormente.

## 2.6. Buena fe

He basado mi trabajo en los datos y otras informaciones que RSAI ha puesto a mi disposición. El Anexo 4 contiene una relación de datos y otras informaciones que he tomado en consideración. También me he entrevistado con distintos empleados y asesores de RSAI.

3336900

Página 13 de 78

He utilizado datos a 31 de diciembre de 2016, para ponerlos en línea con la última auditoría completa de RSAI disponible en el momento de mi análisis central. RSAI también ha ofrecido un resumen de los acontecimientos clave en RSAI hasta el 31 de diciembre de 2017 y tengo la seguridad de que éstos no afectan a las conclusiones que expongo en este informe. Antes de la vista de ratificación de la Propuesta de Cesión, redactaré un Informe suplementario para confirmar y/o actualizar las conclusiones expresadas por mí en este informe sobre la base de nuevos materiales o cuestiones que puedan surgir.

He recibido toda la información que he solicitado a efectos de redactar este informe. A este respecto:

- RSAI presentará declaraciones testimoniales ante el Tribunal en las que confirmará que toda la información que RSAI me ha aportado es correcta y completa en todos los aspectos relevantes, y que no ha habido cambios negativos de importancia en la posición financiera de RSAI desde que se me aportó dicha información.
- He realizado comprobaciones de coherencia y racionalidad interna de los datos que me han sido aportados.
- Mis comprobaciones de los datos no han revelado ningún motivo para poner en duda la fiabilidad e integridad de la información aportada a efectos de este informe.

Las conclusiones de mi informe no tienen en cuenta ninguna información que no haya recibido, ni las imprecisiones en la información que se me ha aportado.

No me ha sido necesario recurrir a asesoramiento jurídico externo sobre ninguno de los aspectos de la Propuesta de Cesión. Los asesores jurídicos de RSAI han ofrecido asistencia a la empresa que confirma los derechos de los tomadores en caso de insolvencia antes y después de la Propuesta de Cesión (considerados en el apartado 7.4) y RSAI me ha proporcionado una copia de este informe. RSAI ha confirmado que no ha recibido ningún otro asesoramiento jurídico pertinente para mi trabajo como EI para la Propuesta de Cesión.

RSAI ha aportado una declaración sobre la precisión de los datos que confirma que los datos y la información que me han sido aportados en relación con la Propuesta de Cesión son precisos y completos.

Para calcular las provisiones para el negocio de Londres objeto de la cesión, RSAI ha realizado determinadas presuposiciones para aproximar la proporción de provisiones a transferir. Esto se debe a que RSAI no tiene información completa sobre reclamaciones para algunas pólizas, p.ej., cuando los agentes de seguros llevan a cabo el proceso de gestión de reclamaciones en nombre de varias aseguradoras que ofrecen cobertura en la misma póliza.

RSAI ha confirmado que el impacto de las aproximaciones está dentro del  $\pm 5\%$  de las provisiones estimadas. Este margen de error no influye en las conclusiones a las que he llegado.

3336900

## 2.7. Estándares profesionales

Página 14 de 78

Este informe cumple las normas aplicables sobre testimonio pericial y las orientaciones para Informes de Planes establecidas por la PRA en su Declaración de Política y por la PRA y la FCA en sus manuales.

Este informe cumple la Norma Actuarial Técnica 100: Principios del Trabajo Técnico Actuarial, junto con la Norma Actuarial Técnica 200: Seguros (TAS 200) publicada por el Financial Reporting Council (FRC). El FRC es responsable de establecer las normas actuariales técnicas en el Reino Unido.

En la redacción de este informe he tenido en consideración el Código de actuarios publicado por el IFoA.

Este informe ha sido sometido a evaluaciones independiente antes de su publicación, en línea con la Norma actuarial profesional X2: Revisión de trabajos actuariales (APS X2) publicada por el IFoA. Esta evaluación ha sido realizada por Charl Cronje FIA. Charl es socio de LCP. No ha participado en la redacción del informe. Cuenta con la experiencia adecuada para actuar como evaluador de este informe.

## 2.8. Relevancia

La FRC considera que los asuntos tienen relevancia si, individual o colectivamente, pudieran influir en las decisiones a adoptar por los usuarios de la información actuarial. Acepta que una evaluación de la relevancia supone un juicio razonable que requiere tener en consideración los usuarios y el contexto.

He aplicado este concepto de relevancia en la planificación, ejecución y redacción del trabajo descrito en el presente Informe del Plan. En particular, he aplicado este concepto de relevancia al hacer uso de mi juicio profesional para determinar los riesgos de afirmaciones erróneas u omisiones y para determinar la naturaleza y el alcance de mi trabajo.

Al cumplir los requisitos para informes de TAS 100, he realizado juicios con respecto al nivel de información a incluir en este Informe del Plan. Por ejemplo, para facilitar la lectura, no he incluido todos los datos que normalmente se incluirían en un informe actuarial formal, como datos sobre las metodologías y presunciones en las que se basan las evaluaciones de capital y reservas.

**3336900**      **2.9. Definición de “efecto negativo significativo”**

Página 15 de 78

Para determinar si la Propuesta de Cesión tendrá un efecto “negativo significativo” sobre cualquier grupo de tomadores de seguros o reaseguradoras que cubran el negocio objeto de la cesión, ha sido necesario ejercer mi juicio personal en vista de la información que he revisado.

La Propuesta de Cesión afectará a distintos tomadores de distintas formas y, para cualquier grupo de tomadores, puede haber efectos de la Propuesta de Cesión que resulten positivos y otros negativos. Al evaluar si la Propuesta de Cesión tendrá un efecto “negativo significativo”, he considerado el impacto agregado de estos distintos efectos en cada grupo de tomadores de seguros y en las reaseguradoras.

A lo largo de todo el informe he indicado los motivos de mis juicios y conclusiones. Estos explican, en cada caso, por qué he llegado a la conclusión de que los tomadores y las reaseguradoras se verán afectados o no negativamente de una forma significativa.



3336900

## 3. Resumen de la Propuesta de Cesión

Página 16 de 78

### 3.1. Las empresas implicadas en la Propuesta de Cesión

#### Royal & Sun Alliance Insurance plc (RSAI)

Royal & Sun Alliance Insurance Group plc se formó en 1996 a partir de la fusión de Sun Alliance Group y Royal Insurance Holdings, y es la empresa matriz última de RSAI.

RSAI es una empresa de seguros constituida en Inglaterra y Gales, autorizada por la PRA y regulada por la PRA y la FCA.

RSAI efectúa y lleva a cabo contratos de seguros generales a través de la propia RSAI o de sus cinco sucursales en el EEE. Las sucursales se encuentran en:

- Países Bajos,
- Bélgica,
- Alemania,
- Francia y
- España.

RSAI está autorizada para hacer negocios en el Reino Unido y otros 30 países, en virtud de la LPS. Las sucursales están autorizadas a hacer negocios en cada uno de los países de las sucursales o en LPS y, conjuntamente, en los 30 países sobre la base de la LPS. También hay tomadores de seguros situados fuera del EEE.

RSAI comercializa líneas de seguros comerciales y personales. Se trata de dos áreas de negocio claramente diferenciadas.

**El seguro de líneas comerciales** está destinado a empresas y combina seguro obligatorio (p. ej., Responsabilidad del Empleador) y seguros opcionales que cubren pérdidas que las empresas no desean soportar (ya sea por su apetito de riesgo o por la imposibilidad de hacer frente a las pérdidas si llegaran a producirse).

El negocio de seguro de líneas comerciales de RSAI se divide en dos negocios orientados al mercado:

- “Global Risk Solutions” vende pólizas a grandes multinacionales y empresas con necesidades de riesgo especiales. Los principales productos son pólizas multinacionales de daños materiales y responsabilidad civil, así como pólizas en líneas especializadas como el sector marítimo, la construcción, las energías renovables y la responsabilidad civil profesional. Estos productos se distribuyen principalmente a través de agentes globales, especializados y del mercado de Londres. Los clientes reciben el servicio de RSAI en el Reino Unido, en los cinco

3336900

países con sucursales en el EEE y en el Centro Financiero Internacional de Dubái de la sucursal de RSAI en Dubái.

Página 17 de 78

- “Commercial Risk Solutions” se centra en el negocio en el Reino Unido (desde pequeñas hasta medianas empresas). Los principales productos son pólizas de daños materiales, responsabilidad civil y de automóvil, así como pólizas en líneas especializadas como la construcción, las energías renovables y la responsabilidad civil profesional. Estos productos se distribuyen principalmente a través de agentes locales y nacionales. Commercial Risk Solutions también vende pólizas a algunos particulares con residencia en el Reino Unido.

**El seguro de líneas personales** está destinado a particulares y es una combinación de seguro obligatorio (p. ej., seguro de automóvil para daños a terceros) y seguro opcional con protección contra pérdidas de las que la persona no desea ser responsable (p. ej., seguro del hogar)

Es posible que los clientes de líneas personales no reconozcan necesariamente a RSAI como su asegurador, ya que su relación estará más asociada a una marca (p. ej., More Than, la marca de seguros directos al cliente de RSAI) o con el intermediario que vende la póliza. La mayor parte del negocio de líneas personales se lleva a cabo en el Reino Unido.

La Propuesta de Cesión implica pólizas de líneas comerciales.

#### Royal Insurance Holdings Limited

RSAI está participada al 100% por Royal Insurance Holdings Limited (RIHL).

#### RSA Insurance Group plc

RIHL está participada al 100% por RSA Insurance Group plc (RSA Group).

RSA Group es la empresa matriz final. RSA Group es la sociedad de artera de un grupo internacional asegurador y cotiza en la Bolsa de Londres. RSA Group tiene calificación de crédito “A” en S&P y “A2” en Moody’s.

#### RSA Luxembourg S.A.

RSA Luxembourg S.A. (RSAL) es una compañía de seguros regulada por el organismo regulador de Luxemburgo, el Commissariat Aux Assurances (CAA), constituida en Luxemburgo el 7 de noviembre de 2017 y está participada al 100% por RSAI.

En la fecha de entrada en vigor de la Propuesta de Cesión, RSAL no tendrá tomadores de seguros existentes. En un principio el único negocio será el que se transfiera desde RSAI como resultado de la Propuesta de Cesión.

**3336900** RSAI ha confirmado que no hay ninguna otra transferencia de negocio prevista actualmente hacia RSAL.

Página 18 de 78

### 3.2. Descripción de la Propuesta de Cesión

#### Pólizas objeto de la cesión

Si así lo autorizada el Tribunal, la Propuesta de Cesión trasladará el siguiente negocio suscrito por RSAI y sus sucursales a RSAL:

- Todo el negocio suscrito por sucursales de RSAI en el EEE: RSAL recibirá el negocio de estas sucursales, que seguirán utilizando su propia red de sucursales.
- Los componentes del negocio en LPS en el EEE fuera del RU emitidos por la propia RSAI, es decir, la parte de este negocio relacionada con exposición en los EEE30 (los 30 Estados miembros del EEE tras la salida del Reino Unido) se transferirán a RSAL.

Todos los derechos y obligaciones de RSAI y sus sucursales en relación con las pólizas objeto de la cesión también se transferirán a RSAL.

Tras la fecha de entrada en vigor, cualquier póliza nueva o renovada en el EEE fuera del RU será suscrita por la red de sucursales de RSAL y las pólizas multinacionales serán suscritas como dos pólizas, una que cubrirá el riesgo en el Reino Unido y fuera del EEE asegurado por RSAI y otra póliza que cubrirá el riesgo en los EEE30 asegurado por RSAL. Como alternativa, RSAI puede decidir suscribir parte del negocio LPS a través de la red global de RSA, de modo que cada territorio con exposición al riesgo tenga su propia póliza.

A fecha de noviembre de 2017 había alrededor de 5,5 millones de tomadores en RSAI (incluidos 5,2 millones de titulares de pólizas personales), de los cuales alrededor de 30 000 tomadores de seguros están dentro del ámbito de transferencia a RSAL.

En 2016, la red de sucursales de RSAI emitió aproximadamente 285 millones de libras esterlinas en primas, lo cual representa alrededor del 8% de las primas brutas suscritas por RSAI. El mismo año se suscribieron 40 millones de libras esterlinas en primas en el Reino Unido respecto al negocio en el EEE30 (esto excluye el negocio en Irlanda y en países escandinavos suscritos por otras subsidiarias de RSAI que no forman parte de la Propuesta de Cesión).

Puede haber algunas pólizas que RSAI desee transferir a RSAL, pero que por algún motivo no puedan transferirse en la Fecha Efectiva de la cesión. Existen disposiciones en el Documento del Plan que permiten la transferencia de dichas pólizas en una fecha posterior.

**3336900 Reaseguro**

Página 19 de 78

El reaseguro es un acuerdo con otra aseguradora para compartir o transmitir riesgos. Los contratos de reaseguro pueden ser suscritos por una reaseguradora externa o por una entidad reaseguradora del mismo grupo.

RSAL ha confirmado que los acuerdos de reaseguro que protegen actualmente al negocio objeto de la cesión pasarán a RSAL como parte de la Propuesta de Cesión. Esto incluye cobertura respecto al negocio objeto de la cesión en virtud del tratado a nivel del Grupo, que cubre todas las líneas de negocio y en el que el contrato legal corresponde a RSAI. Los tomadores cedidos continuarán beneficiándose de este tratado como tomadores de seguros de las sucursales de RSAL.

Aunque posiblemente no se conozcan las posibles objeciones formales de las reaseguradoras hasta la vista de instrucciones, RSAI ha confirmado que en las conversaciones iniciales con las reaseguradoras no han surgido problemas relacionados con la Propuesta de Cesión. Abordaré de nuevo este tema en mi informe suplementario.

RSAL tiene previsto contratar un reaseguro externo similar en el futuro, como el tratado a nivel del Grupo, del que se beneficiará RSAL. Además, RSAL tiene previsto contratar un reaseguro de distribución de cuotas con RSAI. La distribución de cuotas es un acuerdo habitual de reaseguro mediante el cual una aseguradora comparte una proporción de primas y siniestros con la reaseguradora. El porcentaje del contrato de distribución de cuotas se establecerá en torno al 90%, de modo que un 10% del negocio bruto se mantenga dentro de RSAI, tras la consideración de cualquier reaseguro externo. La CAA ha indicado que autorizará este nivel de reaseguro con RSAI.

RSAL y RSAL han encargado un asesoramiento externo sobre los términos apropiados del contrato de reaseguro de distribución de cuotas. Este asesoramiento se verá suplementado por un informe que demostrará que el precio del contrato de reaseguro de distribución de cuotas está en línea con los términos comerciales habituales. En las pólizas de reaseguro en el mismo grupo, este enfoque es habitual para demostrar que el precio de la póliza no está sobrevalorado o infravalorado de forma significativa. Abordaré de nuevo este tema en mi Informe suplementario.

### 3.3. Propósito de la Propuesta de Cesión

El objeto de la Propuesta de Cesión es ofrecer la seguridad de que RSA podrá seguir llevando a cabo el negocio en el EEE después del Brexit con la mínima disrupción posible para su modelo operativo y sus clientes.

### 3.4. Opciones alternativas consideradas

Se consideraron dos opciones alternativas que posteriormente fueron descartadas por RSAI en relación con la Propuesta de Cesión y el enfoque de RSAI en respuesta al Brexit. Estas opciones fueron:

- Transferencia de los derechos de renovación a RSAL, de modo que el futuro negocio en el EEE fuera suscrito a través de RSAL.
- Utilizar la red global de RSA para suscribir futuras pólizas en el EEE.

3336900

Página 20 de 78

Ambas alternativas se descartaron como soluciones adecuadas. RSAI concluyó que los enfoques de derechos de renovación y red global no proporcionarían a los tomadores de seguros el mismo nivel de certeza y que podrían tener un impacto negativo en los actuales servicios y niveles de cobertura en comparación con la Propuesta de Cesión. RSAI concluyó que la Propuesta de Cesión era más segura, completa y económica, y, por tanto, mejor en conjunto para los tomadores.

### 3.5. Plantes de contingencia

La Propuesta de Cesión asume un Brexit duro, por el cual RSAI deja de tener derechos de LPS y LE para sus tomadores de seguros actuales o nuevos.

Existen importantes incertidumbres sobre cómo se desarrollarán las negociaciones del gobierno del Reino Unido sobre el Brexit y otros acuerdos sobre el Brexit que se desarrollarán durante los próximos meses.

Por ejemplo, en el caso de un Brexit duro, RSAI podría no tener capacidad legal para pagar indemnizaciones válidas por siniestros a los actuales tomadores de seguros en el EEE. En otros escenarios alternativos del Brexit, podría acordarse una vía legal para pagar estas indemnizaciones entre el gobierno del RU y el EEE.

El objeto de la Propuesta de Cesión es ofrecer la seguridad de que RSAI podrá seguir llevando a cabo el negocio en el EEE después del Brexit con la mínima disrupción posible para su modelo operativo y sus clientes. Para alcanzar este objetivo, RSAI tiene previsto seguir adelante con la cesión, salvo que se alcance una certeza suficiente en las primeras fases del proceso de que la Propuesta de Cesión ya no es necesaria. Además, RSAI tiene un plan de contingencia para un escenario en el que se produzca un Brexit duro y aún no se haya completado la Propuesta de Cesión. En este escenario:

- RSAI no podrá gestionar una liquidación ordenada de las pólizas vendidas en los países del EEE30 sin la autorización de los organismos reguladores de cada país del EEE30.
- RSAI no podrá renovar las pólizas de la red de sucursales en el EEE ni las que precisen acceso en virtud de la LPS.

Para pólizas ya en efecto, el plan de contingencia de RSAI es solicitar la autorización de los correspondientes organismos reguladores para llevar a cabo una liquidación ordenada de las pólizas existentes.

En el caso de las pólizas pendientes de renovación, RSAI tiene dos opciones de contingencia:

- RSAL renueva las pólizas. Esta sería la opción de contingencia preferida.
- RSAI utiliza su actual modelo de red global, establecido para pólizas fuera del EEE.

Consideraré de nuevo este plan en mi Informe suplementario.

3336900

## 4. Mi enfoque como EI

Página 21 de 78 Como Experto independiente, mi función general consiste en evaluar:

- Si la seguridad proporcionada a los tomadores de RSAI se verá afectada negativamente de forma significativa por la implementación de la Propuesta de Cesión.
- Si la Propuesta de Cesión afectará negativamente a los niveles de servicio de que disfrutaban los tomadores.
- Si se verá afectado negativamente algún reasegurado de RSAI que cubra el negocio objeto de la cesión.

Para llevar a cabo estas evaluaciones, he considerado el efecto de la Propuesta de Cesión desde la perspectiva de:

- “Tomadores no cedidos”, que continuarán con RSAI tras la Propuesta de Cesión.
- “Tomadores cedidos”, que serán transferidos de RSAI a RSAL como resultado de la Propuesta de Cesión.
- Reaseguradoras cuyos contratos con RSAI se transfieran a RSAL.

Normalmente, también consideraría la perspectiva de los actuales tomadores de la empresa cesionaria (RSAL), pero esto no es aplicable a la Propuesta de Cesión, ya que RSAL no tiene tomadores de seguros en este momento.

Algunos tomadores tienen pólizas que cubren riesgos en el RU y en países del EEE30 como, por ejemplo, pólizas multinacionales suscritas por RSAI en virtud de la LPS. En el caso de estos tomadores, he considerado las porciones que no son objeto de la cesión y las que sí lo son, respectivamente, como parte de los tomadores no cedidos y cedidos.

Mi enfoque hacia la evaluación de la Propuesta de Cesión ha sido llevar a cabo los cinco pasos siguientes analizando las pruebas aportadas por RSAI como justificante de la Propuesta de Cesión.

### Paso 1: evaluar las provisiones de RSAI y RSAL

La primera forma importante de garantía que una aseguradora ofrece a sus tomadores de seguros es el nivel de provisiones. Las provisiones se basan en una estimación de la cantidad de dinero que la aseguradora necesitará para pagar indemnizaciones por siniestros de los tomadores y cubrir otros costes relacionados con el funcionamiento de la empresa aseguradora.

Por tanto, he evaluado la adecuación de las provisiones incluidas en el balance de RSAI y el enfoque a adoptar para los cálculos relativos a RSAI y RSAL antes y después de la cesión. Se ofrece información detallada sobre este paso en el Apartado 5.

**3336900 Paso 2: evaluar las posiciones de capital de RSAI y RSAL**

Página 22 de 78

Además del nivel de provisiones, las aseguradoras mantienen capital con objeto de soportar niveles de siniestralidad más extremos. El nivel de capital mantenido es la segunda forma más importante de garantía ofrecida a los tomadores.

Tanto para RSAI como para RSAL, el nivel de capital obligatorio está establecido por la norma europea Solvencia II. Una medida clave en Solvencia II es el capital de solvencia obligatorio (CSO). Se trata de una estimación del capital necesario para garantizar que una aseguradora pueda cumplir sus obligaciones durante los próximos 12 meses con una probabilidad de al menos el 99,5%.

He evaluado la adecuación de los requisitos de capital proyectados de RSAI y RSAL. Esto incluye considerar las principales diferencias entre la forma en que cada asegurador calcula el CSO: en concreto, RSAI utiliza un “modelo interno” aprobado y RSAL utiliza la “fórmula estándar” (estas son dos de las formas de calcular el CSO permitidas en Solvencia II). Se ofrece información detallada sobre este paso en el Apartado 6.

**Paso 3: evaluar la seguridad general de los tomadores**

En este paso he considerado el nivel de provisiones y capital (de los pasos 1 y 2) en el contexto de los activos mantenidos tanto por RSAI como por RSAL y otras formas de seguridad como, por ejemplo, el reaseguro.

Para este análisis he considerado el balance actual de RSAI y los balances proforma posteriores a la cesión, tanto para RSAI como para RSAL. Se ofrece información detallada sobre este paso en el Apartado 7.

**Paso 4: evaluar las comunicaciones con los tomadores**

He evaluado la adecuación de la estrategia de comunicación de RSAI para informar a los tomadores y a otras partes interesadas sobre la Propuesta de Cesión.

El foco principal de mi evaluación fue si los tomadores y otras partes interesadas disponen de información suficiente y suficientemente clara para que comprendan cómo pueden verse afectados por la Propuesta de Cesión. Se ofrece información detallada sobre este paso en el Apartado 8.

**Paso 5: evaluar el impacto potencial sobre el servicio al cliente y otras consideraciones que podrían afectar a los tomadores**

He considerado cómo podría cambiar el nivel de servicio al cliente ofrecido a los tomadores tras la Propuesta de Cesión. También he considerado una serie de factores adicionales que podrían afectar a los tomadores, como el aumento continuado de los niveles de gasto y las implicaciones fiscales. Se ofrece información detallada sobre este paso en el Apartado 9.

3336900

## 5. Consideraciones sobre las reservas

Página 23 de 78

### 5.1. Introducción a las reservas en seguros

Para una compañía de seguros, el propósito principal de las reservas es evaluar las provisiones que es preciso establecer para pagar las indemnizaciones por siniestros de los tomadores de seguros y cubrir otros costes relacionados con el funcionamiento de una empresa de seguros.

Dependiendo de cómo se establezcan, las provisiones pueden ser sobre la base de una “mejor estimación” (sin optimismo ni pesimismo deliberado) o incluir un “margen de prudencia” (provisiones adicionales para cubrir una siniestralidad superior a lo previsto). Cuando las provisiones incluyen un margen de prudencia, este suele estar diseñado para cubrir una siniestralidad moderadamente superior a lo previsible y no niveles extremos de siniestralidad.

Además de algún margen de prudencia, la aseguradora casi siempre tendrá capital adicional diseñado para soportar niveles de siniestralidad más extremos. Mis consideraciones relativas al capital para la Propuesta de Cesión se detallan en el Apartado 6.

### 5.2. Introducción a las bases de reserva

Las aseguradoras utilizan distintas bases de reserva (distintas medidas de las provisiones) para distintos propósitos.

Por ejemplo, los estándares de contabilidad financiera requieren que las provisiones se calculen de determinadas maneras, y la aseguradora también puede utilizar una base distinta para cuentas de administración interna. Solvencia II calcula las provisiones de otra forma distinta.

Para la Propuesta de Cesión, he considerado las provisiones bajo dos bases de reservas, cada una relevante para un propósito distinto, a saber:

- *Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”)* – son las normas contables utilizadas para establecer las provisiones en las que se basan las cuentas financieras consolidadas publicadas del Grupo RSA, que cubren a RSAI y RSAL (la información local para RSAL será en virtud de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados [“PCGA”] de Luxemburgo). Las provisiones de las NIIF son relevantes para los tomadores, ya que se utilizan como punto de referencia al establecer provisiones para cubrir futuros siniestros y otros costes.
- *Provisiones técnicas de Solvencia II* – se calculan en línea con las normas europeas de Solvencia II que entraron en vigor en el Reino Unido y Luxemburgo a partir del 1 de enero de 2016. Estas provisiones son relevantes para los tomadores, ya que son la base para calcular el capital requerido y evaluar la solvencia tanto para RSAI como para RSAL.



3336900

### 5.3. Mis consideraciones en relación con las reservas

Página 24 de 78

Como Experto Independiente, mis evaluaciones generales en relación con las reservas son:

- si se mantiene un nivel apropiado de provisiones tanto para los tomadores no cedidos como para los cedidos, y
- si algún aspecto de las reservas puede hacer que los tomadores se vean afectados negativamente de una forma significativa por la Propuesta de Cesión.

Para realizar estas evaluaciones he considerado las siguientes áreas:

- Adecuación de las provisiones (Apartado 5.5);
- Principales incertidumbres al establecer las provisiones (Apartado 5.6);
- Actual proceso de reservas y gobernanza de RSAI (Apartado 5.7);
- Futuro proceso de reservas y gobernanza (Apartado 5.8); y
- Establecimiento de estimaciones de casos (Apartado 5.9)

En estas áreas, también he considerado las diferencias esperables en el enfoque de reservas entre RSAI y RSAL para comprender cómo esto puede afectar a los tomadores.

A continuación, ofrezco información detallada sobre cada una de estas consideraciones, y he expresado mi conclusión general en relación con las reservas en el Apartado 5.10.

### 5.4. Enfoque de mi revisión

He revisado distintos documentos proporcionados por RSAI en relación con el establecimiento de provisiones, incluido el proceso de reservas y gobernanza. Además, he mantenido reuniones con importantes miembros del equipo de reservas de RSAI para tratar la información provista y responder a mis preguntas sobre el enfoque adoptado. Se incluye una relación de los principales datos y documentación en el Anexo 4.

También he llevado a cabo una revisión de una muestra de las hojas de cálculo de las reservas junto con personal de RSAI para comprender el proceso seguido y cómo se utilizan las hojas de cálculo en RSAI para calcular provisiones.

Asimismo, he calculado independientemente mi mejor estimación en cuanto a las provisiones para las distintas clases principales que se proponen transferir a RSAL y he comparado mis resultados con los de RSAI.

### 5.5. Adecuación de las provisiones

#### Base de reservas de RSAI

Las provisiones calculadas por el equipo actuarial de RSAI (denominadas “indicación actuarial”) se basan en la mejor estimación aproximada, sin optimismo o pesimismo deliberado.

3336900

Página 25 de 78

Además de la indicación actuarial, RSAI tiene un margen explícito de provisiones NIIF en línea con los principios establecidos en la Política de reservas del Grupo RSA. A 31 de diciembre de 2016, estos principios tuvieron como resultado un margen adicional con respecto a la mejor estimación de las provisiones en total en todo RSAI.

El nivel de margen mantenido por RSAI, alrededor del 5% de las provisiones de acuerdo con la mejor estimación, es similar al nivel que suelen mantener otras aseguradoras y se incluye en las “provisiones contabilizadas” incluidas en las cuentas financieras de NIIF de RSAI.

Las cuentas anuales para el ejercicio de 2016 de RSAI indicaron que se mantiene el margen para incertidumbres, incluidos Accidentes personales en Suecia, Compensación de trabajadores en Dinamarca y Responsabilidad ante terceros en Canadá y pasivos con exposición a Ogden/OPP. RSAI ha confirmado que, como el negocio objeto de la cesión no se ve afectado de forma significativa por las incertidumbres para las que se mantiene este margen, no se transferirá ningún margen a RSAL.

La mayoría de las provisiones del NIIF no se descuentan por el “valor tiempo del dinero”. Hasta el punto en que se pagarán las indemnizaciones por siniestros en algún momento futuro, es debatible si no tener descuento proporciona un elemento adicional de prudencia en las provisiones. Esto se debe a la posibilidad de percibir ingresos por la inversión hasta el punto de poder pagar las indemnizaciones.

#### Mi evaluación de la adecuación de las provisiones

El foco principal de mi evaluación de la adecuación de las provisiones fue una revisión de los principales documentos que me proporcionó RSAI en relación con las provisiones calculadas a 31 de diciembre de 2016 (la fecha más reciente para la que existían resultados auditados completos disponibles), y mis conversaciones con importantes miembros del equipo de reservas de RSAI.

Basándome en esta revisión, concluí que la metodología utilizada para establecer las provisiones era apropiada y no identifiqué ningún problema en relación con la adecuación de las provisiones. (Esta revisión también consideró el proceso actual de reservas y gobernanza, que considero más adelante en el Apartado 5.7).

Asimismo, para el negocio objeto de la cesión, calculé independientemente mi mejor estimación con respecto a las provisiones para una serie de clases principales que se transfieren a RSAL, cubriendo alrededor del 50% de las provisiones objeto de la cesión. Mis estimaciones independientes apoyan mis conclusiones en el sentido de que la mejor estimación para las provisiones a 31 de diciembre de 2016 es apropiada.

Durante mi revisión de las provisiones para el negocio objeto de la cesión identifiqué que el nivel de IBNR (IBNR se define en el Apartado 5.9) para el negocio objeto de la cesión parecía bajo en comparación con mis expectativas, según mi experiencia general. Tras las conversaciones mantenidas con el equipo actuarial de RSAI, quedo satisfecho de que esto se debe al enfoque de RSAI sobre reconocimiento de recuperaciones subrogadas, según se explica en el Apartado 5.9. Sobre esta base, quedé satisfecho de que el nivel de IBNR era apropiado.

**3336900** Las provisiones reservadas también incluyen cantidades para la reserva para primas no pagadas (UPR), gastos por ajustes de pérdidas no imputadas (ULAE) y deuda no pagada de reaseguro (ver definiciones en el glosario). He revisado los procedimientos de RSAI para establecer estas cantidades y estos procedimientos están en línea con la práctica habitual en el mercado. Debido a que los procedimientos del Grupo continuarán siguiéndose tras la cesión, los tomadores no se verán afectados.

Página 26 de 78

No he llevado a cabo cálculos propios sobre las provisiones que no son objeto de la cesión, ya que no era necesario para respaldar mis conclusiones sobre la Propuesta de Cesión. Específicamente, las provisiones objeto de la cesión representan alrededor del 7% de las de RSAI, netas de reaseguros (según se muestra en la siguiente tabla). Considero que la Propuesta de Cesión no tendrá un impacto significativo sobre el negocio no objeto de la cesión. Además, RSAI ha confirmado que el futuro proceso de reservas y gobernanza de RSAI no cambiarán después de la cesión.

#### Resumen de provisiones reservadas para RSAI

31 de diciembre de 2016

M£	Bruto de reaseguro	Neto de reaseguro
No cedido	3.695	2.859
Cedido a terceros (transferencia de EL en RU)	658	595
Cedido a RSAL	304	225
<b>Total</b>	<b>4.657</b>	<b>3.679</b>

Fuente: RSAI, las cifras incluyen ULAE, pero excluyen UPR y deudas incobrables

#### Resumen de provisiones reservadas por clase para el negocio objeto de cesión a RSAL

31 de diciembre de 2016

M£	Bruto de reaseguros	Neto de reaseguros
Daños Materiales	54	38
Ingeniería	101	58
Responsabilidad ante terceros	52	44
Responsabilidad civil profesional	3	3
Marítimo	95	82
<b>Total</b>	<b>304</b>	<b>225</b>

Fuente: RSAI, las cifras incluyen ULAE, pero excluyen UPR y deudas incobrables

Las cifras de las tablas anteriores se basan en determinadas presuposiciones para aproximar la proporción de provisiones para el negocio de Londres objeto de la cesión.

**3336900** Según se detalla en la sección 2.6, RSAI ha confirmado que el impacto de las aproximaciones está dentro del  $\pm 5\%$  de las provisiones estimadas. Este margen de error no influye en las conclusiones a las que he llegado. Para evaluar la adecuación de las provisiones técnicas de Solvencia II, he revisado el enfoque de RSAI para calcular las provisiones de Solvencia II. He revisado las áreas que, en mi experiencia, son de mayor interés para el revisor independiente por su naturaleza subjetiva. En esto se incluye el tratamiento de eventos no incluidos en los datos (ENID) y la cancelación de la provisión de margen de riesgo. Concluí que el enfoque utilizado por RSAI para calcular las provisiones de Solvencia II es adecuado y no traté de rehacer el cálculo de provisiones de Solvencia II ni verificar los cálculos realizados por RSAI.

Página 27 de 78

#### Otras consideraciones relacionadas con la adecuación de las provisiones

Además de mi análisis arriba descrito, también he considerado lo siguiente:

##### Auditoría externa a cargo de los auditores de RSAI

- Los auditores externos (KPMG) opinaron que el estado financiero de RSAI para el año que finalizó el 31 de diciembre de 2016 ofrece una visión justa y verdadera de la situación de RSAI y que los estados financieros han sido preparados correctamente.
- He revisado partes seleccionadas relevantes de los informes de los auditores externos de RSAI a 31 de diciembre de 2016, incluida la carta de la dirección a RSAI y el resumen del análisis llevado a cabo por sus actuarios. Estos documentos no contenían problemas de importancia en relación con las provisiones de Solvencia II o las NIIF de RSAI que pudieran llevarme a concluir que las provisiones para RSAI o el negocio objeto de la cesión no son apropiadas.
- KPMG ha solicitado que se incluya un “aviso del auditor” en este Informe del Plan. Este aviso se encuentra en el Anexo 6.

##### Revisión interna a cargo de RSAI

- He sido informado por RSAI de que, fuera de la auditoría externa, RSAI no ha estado sujeta a ninguna otra revisión externa independiente sobre reservas. Sin embargo, Group Actuarial (una división de RSAI) realizó una inspección interna en 2016 en relación con las provisiones de la división Comercial del Reino Unido a 31 de marzo de 2015. Esto cubrió alrededor de la mitad de las provisiones para RSAI, incluido alrededor del 98% del negocio objeto de la cesión. El equipo de Group Actuarial que llevó a cabo la revisión era independiente del equipo actuarial de RSAI que efectuó el cálculo de provisiones original.
- Group Actuarial realizó una serie de recomendaciones sobre el proceso de reservas (p. ej., reducir la complejidad de los sistemas y procesos para reducir la probabilidad de errores), pero concluyó que la metodología y las presunciones utilizadas eran adecuadas. Dentro de este trabajo, Group Actuarial calculó sus propias provisiones independientes y sus cálculos se mantuvieron dentro del 0,2% de las mejores estimaciones producidas por el equipo actuarial de RSAI.

3336900

- Aunque esta revisión independiente no estuvo relacionada directamente con las provisiones a 31 de diciembre de 2016, la similitud entre los dos conjuntos de cifras independientes ofrece evidencias adicionales de la adecuación de las provisiones.

Página 28 de 78

## 5.6. Principales incertidumbres al establecer las provisiones

Los costes definitivos de satisfacer indemnizaciones por siniestros de seguros generales están sujetos a incertidumbre en términos de frecuencia (cuántas indemnizaciones válidas habrá) y de gravedad (el coste de satisfacer cada indemnización). Por tanto, habrá incertidumbres a la hora de establecer las correspondientes provisiones.

### Principales incertidumbres en el negocio objeto de la cesión

El negocio objeto de la cesión es una combinación de pólizas de daños materiales, que son “de cola corta” (las indemnizaciones se tramitan y resuelven en un plazo relativamente breve) y un negocio de responsabilidad civil, que es “de cola larga” (las indemnizaciones tardan más en tramitarse y resolverse). En la segunda tabla del apartado anterior se muestra un desglose de las provisiones objeto de la cesión. La tabla siguiente muestra los plazos en los que es previsible que se resuelvan las indemnizaciones.

### Proporción estimada de indemnizaciones que se resolverá en cada plazo

Tipo de negocio	En el plazo de 1 año desde la Propuesta de Cesión	Entre 1 año y 5 años	Después de más de 5 años
Daños Materiales	68%	30%	2%
Ingeniería	57%	41%	2%
Responsabilidad civil general	29%	51%	20%
Responsabilidad civil profesional	4%	39%	57%
Marítimo	58%	37%	5%
<b>Total</b>	<b>55%</b>	<b>39%</b>	<b>7%</b>

Fuente: RSAI (estimaciones basadas en el perfil de negocio a 31 de diciembre de 2016)

Al establecer provisiones, el negocio de responsabilidad civil general es menos predecible que el de daños materiales. Esto se debe a la naturaleza de la cobertura provista y a las incertidumbres relacionadas con el negocio a largo plazo como, por ejemplo, la incertidumbre en la inflación de indemnizaciones futuras.

No he identificado ningún problema específico relacionado con el negocio de RSAI que pudiera llevarme a concluir que la incertidumbre subyacente es distinta de forma sustancial de otras carteras de responsabilidad similares.

**3336900** Una de las principales incertidumbres a nivel de las provisiones requeridas para el negocio objeto de la cesión es la similitud de las estimaciones de casos establecidas por los tramitadores de siniestros. Se incluye información más detallada en el Apartado 5.9.

Página 29 de 78

### Principales incertidumbres en el negocio no objeto de la cesión

RSAI comercializa determinadas clases de seguros (p. ej., de vehículos en el Reino Unido) que suponen una exposición a órdenes de pagos periódicos (OPP) y el tipo de descuento Ogden. También existe exposición a siniestros latentes.

- Las OPP son una forma de liquidación de grandes indemnizaciones por siniestros por responsabilidad personal en el Reino Unido mediante pagos regulares durante toda la vida del reclamante. Suelen incluir pagos relacionados con costes de atención médica, que están relacionados con un índice de inflación. Las OPP añaden una importante incertidumbre a las provisiones requeridas, ya que se desconoce tanto la cantidad final como el número de pagos.
- El tipo de descuento para lesiones personales (tipo Ogden) influye en el importe de las liquidaciones por orden judicial a tanto alzado por OPP, haciendo una reserva para el futuro retorno asumido de la inversión (en términos reales) que el reclamante puede percibir por la sentencia judicial. El tipo de descuento Ogden se redujo del 2,5% al -0,75% anual en febrero de 2017, lo cual supuso un importante aumento de costes en las indemnizaciones. El gobierno ha anunciado que el método cambiará en el futuro y ha indicado que el tipo puede aumentar a entre el 0% y el 1% anual, aunque el calendario de este cambio aún no está claro. Esto aumenta considerablemente la incertidumbre en cuanto a las provisiones requeridas; la reducción del tipo en febrero de 2017 hizo que el valor algunas indemnizaciones se multiplicase más del doble.
- Las indemnizaciones por siniestros latentes suelen definirse como indemnizaciones que tardan mucho tiempo en manifestarse y en resolverse (p. ej., exposición al amianto).

Como la cartera objeto de la cesión es predominantemente de negocios fuera del Reino Unido, no es de esperar que se vea afectada por cambios en el tipo Ogden, pero se transferirán algunas exposiciones en el Reino Unido emitidas en virtud de las normas de LPS por países del EEE distintos del RU. Sin embargo, tras las conversaciones mantenidas con RSAI, entiendo que existe una exposición indirecta muy limitada al tipo de descuento Ogden en la cartera objeto de la cesión, ya que una parte de las provisiones afectadas por este problema está distribuida por toda la cartera. También es posible que pueda haber alguna exposición a OPP o exposiciones a anualidades similares en otras jurisdicciones.

3336900

## 5.7. Proceso actual de reservas y gobernanza de RSA

Página 30 de 78

El equipo actuarial de RSAI en el Reino Unido produce estimaciones actuariales de provisiones para todo RSAI, incluido el negocio objeto de la cesión.

### Proceso de reservas de RSAI

RSAI utiliza métodos actuariales generalmente aceptados, como el método de cálculo estocástico o Chain Ladder y el método Bornhuetter-Ferguson y cargas IBNR (IBNR se define en el Apartado 5.9) sobre estimaciones de casos pendientes. El enfoque adoptado por RSAI está en línea con la práctica habitual del mercado para calcular provisiones para el negocio suscrito.

RSAI también mantiene índices de movimientos de los tipos e inflación histórica de indemnizaciones para tener en cuenta los cambios a lo largo del tiempo. Esto está en línea con la práctica recomendada del mercado para reservas generales de seguros.

Advertí que las presunciones para movimientos de tipos e inflación histórica de las indemnizaciones parecían comparables a las de otras aseguradoras y a mi experiencia general, y que las ratios de pérdidas previstas iniciales seleccionadas derivadas de esas presunciones eran adecuadas.

RSAI utiliza software de reservas disponible en el mercado, junto con hojas de cálculo de Excel y sus propios modelos de reservas a medida para calcular las provisiones. Este enfoque está en línea con la práctica habitual del sector y no identifiqué ningún problema importante en relación con la adecuación de los procesos utilizados.

### Implicación general de las partes interesadas en el proceso de reservas

Los documentos que he recibido evidencian aportaciones en el proceso de reservas por parte de los principales departamentos del negocio, incluido el departamento de gestión de indemnizaciones, con paquetes de reservas detallados presentados en distintas reuniones y comités sobre reservas para su comprobación y autorización. Esto contribuye a demostrar que cuenta con un sólido proceso de reservas.

### Documentación del proceso de reservas

El nivel de detalle ofrecido en los paquetes de reservas es mayor al habitual según mi experiencia general, y los paquetes incluyen suficientes detalles para facilitar la toma de decisiones.

### Gobernanza del proceso de reservas

Existen evidencias claras de evaluaciones internas del análisis de reservas de RSA. Las acciones a partir de las reuniones son convenientemente recogidas y controladas. Existen términos de referencia para los distintos comités que participan en el proceso de reservas. Cada uno de estos elementos evidencia un sólido proceso de gobernanza en torno al proceso de reservas.



**3336900** **5.8. Futuro proceso de reservas y gobernanza**

Página 31 de 78

RSA ha confirmado que no está previsto ningún cambio en el sistema de reservas para las provisiones de las NIIF o Solvencia II para RSAI después de la cesión, y que el mismo sistema general de reservas se aplicará también a RSAL.

RSA ha apoyado esta declaración con un documento de estrategia global de reservas, expuesto en el Sistema de gobernanza de RSAL (proporcionado a la CAA) y otra información justificativa. Algunos detalles específicos son:

- En la actualidad, los comités de reservas regionales y locales ofrecen gobernanza con respecto al nivel de provisiones a nivel local, y en última instancia dependen del Comité de Reservas del Grupo. Tras la cesión, se mantendrá un proceso similar de reservas con el Comité de Reservas de RSAL dependiente del Comité de Reservas del Reino Unido e Irlanda, que dependerá del Comité de Reservas del Grupo. El Comité de Reservas de RSAL también rendirá cuentas al Comité de Auditoría de RSAL.
- La función actuarial de RSAL ofrecerá garantías de que se utilizan métodos, modelos y presunciones apropiados para establecer las provisiones de las NIIF y confirmar que las provisiones técnicas de Solvencia II son apropiadas. El responsable clave de la función actuarial será el Director Financiero (CFO) de RSAL.
- La función actuarial de RSAL estará respaldada externamente por un acuerdo con la función actuarial de RSA en el Reino Unido, que aprovechará las actuales capacidades y experiencia actuariales del negocio objeto de la cesión. La supervisión y autorización final de la indicación actuarial (provisiones según mejor estimación) seguirán correspondiendo al equipo del Reino Unido. Esto contribuirá a garantizar la homogeneidad de los enfoques utilizados por RSAI y RSAL, en su caso.
- El Consejo de Dirección de RSAL será responsable de reservar las provisiones en el informe y cuentas de RSAL, que pueden incluir un margen además de la indicación actuarial. Como tal, RSA ha confirmado que no habrá cambios significativos en el sistema actuarial para establecer provisiones para siniestros.
- El Consejo de Dirección de RSAL está compuesto por el Dirigeant Agréé/Consejero Delegado (CEO) de RSAL, el Director Gerente de Global Risk Solutions, el Director Financiero para el Reino Unido e Internacional, un Director (UE) de RSA y un Director no ejecutivo independiente. EL Actuario Jefe del Reino Unido e Irlanda será miembro del Comité de Reservas de RSAL.
- El equipo ejecutivo de RSAL estará formado por el CEO, el CFO, el Director Jefe de Suscripción, el Director Jefe de Riesgo, el Director de Conformidad y los Directores Gerentes nacionales.
- Aunque RSAL será una entidad autónoma responsable de establecer sus propias provisiones, bajo mi punto de vista el solapamiento de miembros clave del Consejo permitirá a RSAL alcanzar el objetivo indicado de homogeneidad con RSAI.
- En el caso del negocio objeto de la cesión, las sucursales locales gestionan actualmente sus propios siniestros, incluido el establecimiento de estimaciones de casos (ver Apartado 5.9 a continuación), en línea con las políticas del Grupo, lo cual continuará después de la cesión.



3336900

## 5.9. Establecimiento de estimaciones de casos

Página 32 de 78

Los tramitadores de siniestros evalúan los siniestros tras recibir la notificación de una aseguradora y utilizan su buen juicio y experiencia para estimar el coste probable de cada siniestro. Esto se denomina establecer una “estimación de casos”.

Estas estimaciones de casos se utilizan en el proceso de reservas como base para proyectar los costes estimados de futuros siniestros, es decir, los que aún no se han declarado, y el coste adicional de pagar los que sí se han declarado. La provisión para estos siniestros futuros se conoce como ocurrido, pero no declarado (IBNR por sus siglas en inglés). El IBNR incluye novedades en los siniestros existentes abiertos, es decir, los que se han declarado, pero no se han satisfecho totalmente. La provisión para estos siniestros abiertos se conoce como ocurrido, pero no suficientemente declarado (IBNER por sus siglas en inglés). Dependiendo del tipo de seguro que se considere y el sistema de gestión de los siniestros, tanto el IBNR como el IBNER pueden ser positivos o negativos.

Dada la forma en que se utilizan las estimaciones de casos al establecer provisiones, es importante que el proceso de estimación de casos esté claramente documentado y que se siga de forma homogénea a lo largo del tiempo. Cuando haya cambios en el enfoque de estimación de casos, estos deberán comunicarse claramente al equipo actuarial de reservas para que pueda evaluar el impacto de estos cambios e incorporar los ajustes necesarios en las provisiones.

He revisado los documentos de política interna de RSAI que ofrecen orientación e instrucciones a los tramitadores de siniestros sobre el establecimiento de estimaciones de casos. La política establecida es que las estimaciones de casos deberán ser “precisas, realistas y ni deliberadamente optimistas ni pesimistas”. He interpretado esto en el sentido de que deberían establecerse sobre la base de una mejor estimación.

Sin embargo, basándome en mi análisis de los cálculos de reservas de RSAI, he advertido que para el negocio objeto de la cesión a nivel general, el coste de los siniestros suele ser inferior a las estimaciones de casos iniciales establecidas por los tramitadores de siniestros. Esta observación no se corresponde con que las estimaciones de casos sean mejores estimaciones.

He hablado sobre este asunto con el Director Actuarial de RSAI del Reino Unido e Irlanda, quien ha confirmado que los motivos de esta aparente anomalía son:

- RSAI no incluye una estimación de las recuperaciones subrogadas previstas en sus estimaciones de casos hasta que se perciben las recuperaciones. (La subrogación tiene lugar cuando una aseguradora demanda a un tercero que provoca total o parcialmente una pérdida a un tomador de seguro, a cambio de una contribución a los costes de dicha pérdida).
- El impacto de este enfoque es que en cualquier momento las estimaciones de casos iniciales generales no permiten recuperaciones subrogadas y así, de mantenerse igual todo lo demás, se reducirá con el paso del tiempo al producirse la recepción de las recuperaciones subrogadas.

3336900

Página 33 de 78

- Además, se utilizan ajustes de pérdidas externas para establecer las estimaciones de casos para algunos siniestros (p. ej., los más complejos) e históricamente, estas estimaciones de casos han demostrado a posteriori ser prudentes. Esto tiene un impacto similar en el asunto de la subrogación en el sentido de que, de mantenerse igual todo lo demás, es previsible que las estimaciones de casos iniciales se reduzcan con el paso del tiempo.

He incorporado a mi análisis el impacto de la reducción de las estimaciones de casos iniciales con el paso del tiempo en relación con la adecuación de las provisiones mantenidas y he quedado satisfecho de que las provisiones son apropiadas.

#### 5.10. Conclusión general: consideraciones sobre las reservas

A continuación, expongo mis conclusiones generales en relación con las reservas. Estas consideraciones sobre las reservas no se deben examinar de manera aislada. Por ejemplo, el nivel de protección para los tomadores también depende del nivel de capital mantenido y de otras consideraciones. Mis conclusiones generales sobre la Propuesta de Cesión se detallan en el Apartado 10.

##### Tomadores no cedidos

**Basándome en el trabajo anteriormente descrito, he llegado a la conclusión de que se mantendrá un nivel adecuado de provisiones para los tomadores no cedidos y que no se verán afectados negativamente de manera sustancial por los aspectos de reservas de la Propuesta de Cesión.**

Las principales razones para alcanzar las conclusiones relativas a los tomadores no cedidos son las siguientes:

- Las provisiones objeto de la cesión no son importantes en comparación con las provisiones que no son objeto de la cesión, en particular sobre una base neta de reaseguros, por lo que la Propuesta de Cesión tendrá un impacto limitado.
- RSAI ha confirmado que el futuro proceso de reservas y gobernanza de RSAI no cambiarán después de la cesión.

##### Tomadores cedidos

**Basándome en el trabajo arriba descrito, he llegado a la conclusión de que se mantendrá un nivel adecuado de provisiones para los tomadores cedidos y que no se verán afectados negativamente de forma sustancial por los aspectos de reservas de la Propuesta de Cesión.**

Las principales razones para alcanzar mis conclusiones en relación con los tomadores cedidos son las siguientes:

- RSAI ha confirmado que el proceso de reservas de RSAL estará sujeto a la actual gobernanza de RSAI y del Grupo y ha aportado suficientes pruebas que justifican esta declaración.
- Mi cálculo independiente de provisiones según una mejor estimación para el negocio que se transfiere a RSAL, por muestreo, apoya la adecuación de las provisiones.

3336900

## 6. Consideraciones de capital

Página 34 de 78

### 6.1. Introducción al establecimiento de capital para seguros

Uno de los principales motivos por los que las aseguradoras mantienen capital es para soportar niveles adversos o extremos de siniestros u otras pérdidas. Se mantiene capital por encima de las provisiones para los siniestros de los tomadores y los costes restantes relacionados con el funcionamiento de una empresa de seguros.

La “ratio de cobertura de capital” de una aseguradora se calcula como el capital disponible en exceso de las provisiones dividido por el capital requerido según la normativa. La ratio de cobertura es una medida de la solidez del capital y, aunque no recoge todos los aspectos de la protección de los tomadores, de mantenerse igual todo lo demás, una ratio de cobertura más alta ofrece más protección. Una ratio más alta indica que hay más capital disponible por cada libra esterlina de capital requerido. En virtud de Solvencia II, el nivel de capital disponible se denomina “fondos propios”.

A efectos de este informe, una empresa posee “capital suficiente” (en relación con el requisito normativo de capital que se considera) si la ratio de cobertura es superior al 100%. Describo a una empresa como “bien capitalizada” si la ratio de cobertura es de entre el 150% y el 200%, y “muy bien capitalizada” si la ratio de cobertura es superior al 200%.

### 6.2. Cálculo de los requisitos de capital

Tanto para RSAI como para RSAL, el nivel de capital obligatorio está establecido por la norma europea Solvencia II.

Una medida clave en Solvencia II es el capital de solvencia obligatorio (CSO). Se trata de una estimación del capital necesario para garantizar que una aseguradora pueda cumplir sus obligaciones durante los próximos 12 meses con una probabilidad de al menos el 99,5%.

En virtud de Solvencia II, hay tres formas de calcular el CSO:

- *Fórmula estándar:* según este sistema, el CSO se establece utilizando un cálculo y unos parámetros prescritos, especificados en el reglamento Solvencia II. En el marco de la fórmula estándar, las aseguradoras pueden utilizar parámetros específicos para el negocio (USP, por sus siglas en inglés) para ayudar a mejorar la parametrización del cálculo para su negocio específico.
- *Modelo interno:* según este sistema, el CSO se establece utilizando el modelo de capital interno propio de la aseguradora. La aseguradora desarrolla y parametriza el modelo interno con el fin de reflejar su negocio específico.
- *Modelo interno parcial:* según este sistema, el CSO se establece utilizando una combinación de la fórmula estándar y el modelo de capital interno propio de la aseguradora. Según este sistema, algunos aspectos del CSO se calculan utilizando el modelo interno y los restantes, utilizando la fórmula estándar.

3336900

Página 35 de 78

La elección de sistema corresponde a la aseguradora, pero esta ha de obtener la autorización del organismo regulador para utilizar USP como modelo interno o modelo interno parcial para calcular el CSO. La aseguradora no necesita ninguna autorización para calcular su CSO utilizando la fórmula estándar sin USP, pero sí debe llevar a cabo una evaluación propia de la adecuación de la fórmula estándar a este efecto.

RSAL utiliza un modelo interno autorizado y RSAL prevé utilizar la fórmula estándar sin USP para calcular su CSO.

Aunque el CSO se calcule utilizando un sistema distinto para las dos aseguradoras, suponiendo que se hayan calculado adecuadamente, es válido comparar ambos CSO (y las correspondientes ratios de cobertura de capital) para ofrecer una indicación de la solidez relativa del capital. Esta comparación es válida porque:

- Para RSAI, el modelo interno ha sido diseñado para reflejar adecuadamente el perfil de riesgo del negocio, y el modelo está sujeto a una validación detallada independiente por parte de un equipo independiente dentro de RSAI.
- Para RSAL, en línea con lo requerido por Solvencia II, RSA ha evaluado la adecuación de la fórmula estándar a efectos de calcular el CSO. Esto permite concluir que la fórmula estándar es materialmente apropiada y he tenido en cuenta un resumen de esta evaluación como parte de mi trabajo al redactar este informe (véase el Apartado 6.7).

El CSO es una vista “a un año” del riesgo, ya que se centra en los riesgos para la aseguradora en los 12 meses siguientes. Dentro de su gestión general del capital, las aseguradoras también tienen en consideración una vista “definitiva” del riesgo que considera los riesgos previsibles durante el periodo hasta la conclusión total del negocio. En el presente informe me refiero a esto como “CSO definitivo”.

Otra medida clave del capital en Solvencia II es el Capital Mínimo Obligatorio (CMO). Se trata de un cálculo más sencillo que el CSO y generalmente tiene requisitos menos onerosos. Es previsible que tanto RSAI como RSAL estén muy bien capitalizadas según esta medida (con ratios de cobertura de capital CMO del 350%+ y 450%+ respectivamente). Por tanto, no he considerado el CMO en más detalle dentro de mi evaluación de las consideraciones de capital, y me centro principalmente en el CSO. También he considerado el CSO definitivo.

### 6.3. Componentes de los requisitos de capital

Los principales componentes del CSO comunes a RSAI y RSAL son:

- *Riesgo de suscripción*: el riesgo de que el valor de los siniestros asegurados resulte ser superior a lo esperado. Por ejemplo, esto cubre el riesgo de inundaciones a gran escala u otros eventos catastróficos, así como incertidumbres relacionadas con pasivos existentes incluidos en el balance general.

3336900

Página 36 de 78

- *Riesgo del mercado:* el riesgo de cambios en la posición financiera de cada aseguradora debido a cambios en el valor de mercado de los activos, pasivos e instrumentos financieros. Esto cubre, por ejemplo, el riesgo de descensos en el valor de los activos que se mantienen para realizar pagos futuros por siniestros.
- *Riesgo de incumplimiento de las contrapartes:* el riesgo de incumplimiento o disminución de categoría por parte de las contrapartes que deben cantidades a la aseguradora o que guardan dinero en su nombre. Por ejemplo, esto cubre el riesgo de quiebra de una reaseguradora o un agente.
- *Riesgo operacional:* el riesgo de pérdidas provocadas por el fallo en los procesos operativos, personas y sistemas de una reaseguradora, o por eventos ajenos a la aseguradora. Por ejemplo, esto cubriría el riesgo de fraude o fallo informático.

Un componente adicional del CSO para RSAI es:

- *Riesgo de pensiones:* el riesgo de que RSAI tenga que pagar más dinero del previsto al plan de pensiones de prestaciones definidas del Grupo RSA.

RSAL no tiene exposición directa a ningún plan de pensiones de prestaciones definidas y el riesgo de pensiones no se incluye en el CSO para RSAL (véanse las consideraciones adicionales relacionadas con acuerdos sobre pensiones para RSAL en el Apartado 9.2).

El principal componente de CSO para RSAI es el riesgo de suscripción, que representa alrededor del 50% del CSO, según se detalla en el Informe de Solvencia y Estado Financiero del Grupo RSA a 31 de diciembre de 2016. Esto es lo previsible dado que el seguro es el negocio principal de RSAI.

El componente más importante de CSO para RSAL es el riesgo de incumplimiento de las contrapartes, que representa alrededor del 52% del CSO. Esto se debe a que la mayoría del riesgo de suscripción de RSAL se transfiere de nuevo a RSAI mediante el reaseguro de distribución de cuotas interno del grupo. Esto significa que la seguridad financiera de RSAL depende en gran medida de RSAI, lo cual se examina en el Apartado 6.11.

#### 6.4. Mis consideraciones en relación con el capital

Como Experto Independiente, mis evaluaciones generales en relación con el capital son:

- si los requisitos de capital proyectados se han calculado adecuadamente tanto para los tomadores no cedidos como para los cedidos;
- si se espera que haya algún cambio negativo sustancial en la solidez de la protección del capital para ambos grupos de tomadores (he evaluado este punto comparando las ratios de cobertura de CSO proyectados antes y después de la Propuesta de Cesión); y
- si algún otro aspecto de las consideraciones sobre el capital puede provocar que los tomadores se vean afectados negativamente de forma significativa por la Propuesta de Cesión.

**3336900** Para realizar estas evaluaciones he considerado las siguientes áreas:

Página 37 de 78

- La política de capital tanto de RSAI como de RSAL (apartado 6.6);
- La adecuación de CSO para RSAI y RSAL (apartado 6.7);
- Las estructuras de capital previstas para RSAI y RSAL (apartado 6.8);
- Las ratios de cobertura de CSO proyectadas (apartado 6.9); y
- La dependencia de RSAI por parte de RSAL (apartado 6.11).

### 6.5. Enfoque de mi revisión

He revisado distintos documentos proporcionados por RSAI en relación con el cálculo de requisitos de capital y las ratios de cobertura proyectados. Además, he mantenido reuniones con importantes miembros del equipo de capital de RSAI para tratar la información provista y responder a mis preguntas sobre el enfoque adoptado. Se incluye una relación de los principales datos y de la documentación revisados en el Anexo 4.

También he calculado independientemente determinados aspectos del cálculo de la fórmula estándar de CSO para RSAL, utilizando el modelo de fórmula estándar de LCP y he comparado mis resultados con los de RSAI.

### 6.6. La política de capital de RSAI y RSAL

RSAI y RSAL están sujetas a la misma Política sobre Capital del Grupo RSA. Este documento detalla los requisitos mínimos y controles estándar que se aplican a todas las entidades de seguros reguladas dentro del Grupo RSA.

Además de la Política sobre Capital del Grupo, cada entidad regulada ha de tener su propia política específica, redactada con referencia a la política del Grupo. La política sobre capital específica de RSAL también detallará el marco de gobernanza del capital, incluida la validación de los cálculos de capital y los procesos de informes.

La función actuarial de RSAL estará apoyada externamente por un acuerdo con la función actuarial de RSA en el Reino Unido, que aprovechará las actuales capacidades y experiencia actuariales del negocio objeto de la cesión. Esto contribuirá a garantizar la homogeneidad de los enfoques utilizados por RSAI y RSAL, en su caso.

En mi opinión, la estructura propuesta, según he resumido más arriba, ofrece un adecuado equilibrio entre:

- La política a nivel de grupo, para garantizar la homogeneidad entre las entidades, y
- La política específica de la entidad para garantizar que los apetitos de capital y otras consideraciones sean adecuadas para cada entidad concreta.

3336900

## 6.7. Adecuación de CSO de RSAI y RSAL

Página 38 de 78

Adecuación del modelo interno de CSO de RSAI:

- El modelo interno de RSAI (autorizado por la PRA) ha sido diseñado específicamente por RSAI para reflejar el perfil de riesgo del negocio.
- El modelo ha sido desarrollado por un experimentado equipo de creadores de modelos de capital para seguros. Está sujeto a una validación detallada regular por parte de un equipo independiente dentro de RSAI, y a una revisión por parte de directivos de alto nivel de RSAI, entre ellos miembros del Comité Interno de Gobernanza de Modelos.
- Además, RSAI ha encargado una revisión externa para validar el modelo, que se llevará a cabo durante 2018. Aún no están disponibles los resultados de esta revisión externa. Sin embargo, en base a mis conversaciones con RSAI, no espero que la revisión identifique problemas que indiquen que el modelo interno es materialmente inadecuado.
- En este momento, no tengo motivos para dudar de la adecuación del CSO calculado por el modelo interno para RSAI. Tengo previsto considerar los resultados de la revisión de validación externa una vez estén disponibles y ofreceré mis comentarios sobre estos resultados en mi Informe suplementario.

Adecuación de la fórmula estándar de CSO de RSAL:

- RSAI ha revisado la adecuación de la fórmula estándar a efecto de calcular el CSO para RSAL. Esta revisión concluyó que la fórmula estándar es fundamentalmente adecuada a nivel de CSO general. RSAI ha confirmado la estrategia de inversión propuesta para RSAL, lo cual se refleja en el cálculo de la fórmula estándar de CSO.
- He revisado el resumen de la evaluación de la fórmula estándar proporcionado por RSAI y he quedado satisfecho de que es conforme con la conclusión de que la fórmula estándar es fundamentalmente apropiada para RSAL.
- Una potencial limitación de la fórmula estándar es que, al calcular el riesgo de incumplimiento de las contrapartes, la fórmula estándar asume que la cartera de contrapartes es diversificada. En el caso de RSAL, una sola contraparte (RSAI) formará la mayoría de la cartera. En estas circunstancias, la fórmula estándar puede infravalorar el riesgo de incumplimiento de las contrapartes. Sin embargo, no espero que esto tenga una gran importancia debido a la solidez financiera de RSAI.
- También he llevado a cabo un cálculo independiente de determinados aspectos del cálculo de la fórmula estándar para RSAL y comparé mis resultados con los de RSAI. Esto se basa en el modelo de fórmula estándar de LCP utilizando datos provistos por RSAI. Mis estimaciones independientes refuerzan mi conclusión de que la fórmula estándar CSO para RSAL se ha calculado correctamente.



3336900

## 6.8. Las estructuras de capital previstas para RSAI y RSAL

Página 39 de 78

El objetivo de capitalización inicial de RSAL para el día 1 después de la Propuesta de Cesión es:

- *Capital propio*: alrededor del 110% de cobertura de CSO del día 1 mediante fondos propios de “Nivel 1”: esto significará que RSAL mantendrá activos iguales al 110% del CSO.
- *Capital propio contingente*: un acuerdo de fondos propios adicionales (FPA) de 31 millones de libras (35 millones de euros) con RSAI. Esto supondrá que, asumiendo que los fondos estén disponibles en RSAI, RSAL puede solicitar a RSAI activos adicionales hasta un importe de 31 millones de libras, según precise en el futuro. De este capital propio contingente, según Solvencia II, un importe de hasta el 50% del CSO es apto a efectos de calcular la ratio de cobertura de CSO (el CSO es de 41 millones de libras, de los que 20 millones de FPA serán aptos el día 1).

Esto equivale a una ratio de cobertura de CSO el día 1 para RSAL del 160% (según se muestra en la segunda tabla del siguiente apartado) más una cobertura adicional “intermedia” cercana al 26% disponible del acuerdo de fondos propios adicionales. La propuesta de capitalización inicial objetivo de RSAL está pendiente de autorización por parte de la CAA.

La estructura de capital de RSAI no se ve cambiada sustancialmente antes y después de la Propuesta de Cesión.

## 6.9. Ratios de cobertura proyectadas de CSO

Las siguientes tablas detallan los ratios de CSO y cobertura preparadas por RSAI, para RSAI y RSAL antes y después de la Propuesta de Cesión. Estas cifras son provisionales, están sujetas a la aprobación del Consejo de Administración de RSAI, y yo ofreceré información sobre posibles cambios en las cifras en mi informe suplementario.

### RSAL – CSO y ratio de cobertura antes y después de la cesión

M£	Antes de la cesión Día 0	Después de la cesión Día 1
Fondos propios totales aptos para CSO	3.233	3.263
CSO	1.793	1.793
<b>Ratio de cobertura de CSO</b>	<b>180%</b>	<b>182%</b>

Fuente: RSAI

Las cifras de RSAI parten de la base de que la transferencia de EL en el RU se realiza con éxito a la vez que la Propuesta de Cesión considerada en este informe, aunque mis conclusiones no se verían modificadas si esto no sucediera.

El CSO proyectado para RSAI no se ve modificado significativamente tras la Propuesta de Cesión.



3336900

**RSAL – CSO y ratio de cobertura después de la cesión**

Página 40 de 78

M£	Antes de la cesión Día 0	Después de la cesión Día 1
Fondos propios totales aptos para CSO	-	65
CSO	-	41
<b>Ratio de cobertura de CSO</b>	-	<b>160%</b>

Fuente: RSAI

Según se muestra en las tablas anteriores, tanto RSAI como RSAL tienen ratios de capital CSO proyectadas en el día 1 de entre el 150% y el 200%. Así pues, según se explica en el apartado 6.1, sobre la base de esta medida, las considero “bien capitalizadas”. La ratio de cobertura objetivo de CSO para RSAL es del 150%. La ratio de cobertura objetivo de CSO para RSAI es de entre el 130% y el 160%. Las ratios de cobertura propuestas para RSAL el día 1 y para RSAI actualmente son superiores a sus respectivos objetivos.

RSAI también ha proyectado el CSO para RSAL hasta el 31 de diciembre de 2020. Durante este periodo, está previsto que la ratio de cobertura de CSO para RSAL aumente hasta cerca del 180% con el propio CSO manteniéndose básicamente sin cambios. RSAI ha confirmado que el aumento previsto en la cobertura se debe a que se prevé que RSAL mantenga los beneficios de RSAL, pero esto deberá ser aprobado formalmente por el Consejo de Administración de RSAL.

La ratio de cobertura indicada anteriormente para RSAL incluye 20 millones de libras esterlinas de cobertura del acuerdo de FPA con RSAI (teniendo en cuenta la autorización de los organismos reguladores a partir del día 1). Existe una cobertura adicional de 11 millones de libras de FPA que no son aptas para el CSO hasta que haya una opción. Si se hiciera una opción para esta cobertura adicional en este momento, y si no hubiera ningún otro cambio, esto aumentaría la cobertura de CSO de RSAL hasta alrededor del 186%. Esto situaría a RSAL en la parte superior de la escala “bien capitalizada” o incluso “muy bien capitalizada”.

RSAL prevé un crecimiento modesto, lo cual se refleja en las ratios de cobertura proyectadas a 31 de diciembre de 2020. Si el negocio de RSAL aumentase más rápidamente de lo previsto, lo que produciría un CSO más alto, entonces el acuerdo de FPA no aumentaría proporcionalmente y la ratio de cobertura se reduciría. Sin embargo, basándonos en las proyecciones de RSAI, está previsto que la retención de beneficios compense sobradamente esta reducción de la ratio de cobertura.

En resumen, tras la Propuesta de Cesión:

- La proyección del coeficiente de cobertura del CSO (Capital de solvencia obligatorio) para los tomadores no cedidos es que se mantenga prácticamente

3336900

sin cambios. Por tanto, las pólizas no transferidas no resultarán perjudicadas por este aspecto de las consideraciones de capital.

Página 41 de 78

- El coeficiente de cobertura del CSO para los tomadores cedidos se reducirá el día 1 después de la Propuesta de Cesión. Sin embargo, la previsión para este coeficiente de cobertura del CSO es que esté dentro del intervalo “bien capitalizado”, invirtiéndose la reducción si se requiriera el pago de todos las AOF. Por tanto, no espero que los tomadores cedidos resulten perjudicados por este aspecto de las consideraciones de capital.

Así pues, no espero que se produzca ningún cambio negativo sustancial en la solidez de la protección de capital para ningún grupo de tomadores de seguros.

#### 6.10. Coeficientes de cobertura proyectados del CSO Definitivo

También he considerado el CSO Definitivo y los coeficientes de cobertura para RSAI y RSAL antes y después de la Propuesta de Cesión utilizando el mismo enfoque que para el CSO del apartado anterior.

Sobre la base de los coeficientes de cobertura calculados por RSAI, he llegado a la conclusión de que:

- RSAI y RSAL han proyectado coeficientes de capital CSO Definitivo del día 1 entre 100% y 150%. Por tanto, como se explica en el apartado 6.1, considero que tienen “capital suficiente” en esta medida.
- El coeficiente de cobertura del CSO Definitivo es superior para RSAL que para RSAI. Ello se debe principalmente a dos razones:
  - El negocio objeto de la cesión es, de media, “de cola más corta” (como se define en el apartado 5.6) que el negocio que no es objeto de la cesión. Por ejemplo, sobre la base del perfil del negocio objeto de la cesión, el tiempo medio estimado para que se declaren y liquiden las disposiciones de RSAL es aprox. 1,8 años, en comparación con aprox. 2,8 años para RSAI.
  - RSAL no sufrirá exposición a ningún plan de pensiones de prestación definida significativo. RSAI está expuesta al riesgo de pensiones de prestación definida, el cual incrementa su CSO Definitivo (y, por tanto, reduce el coeficiente de cobertura de RSAI).
- La proyección del coeficiente de cobertura del CSO Definitivo para tomadores no cedidos es que permanezca materialmente sin cambios antes y después de la Propuesta de Cesión (en comparación con las posiciones del día 0 y día 1 para RSAI). Por tanto, las pólizas no cedidas no resultarán perjudicadas por este aspecto de las consideraciones de capital.
- El coeficiente de cobertura del CSO Definitivo para tomadores cedidos aumentaría el día 1 tras la Propuesta de Cesión (comparando la posición del día 0 para RSAI con la posición del día 1 para RSAL). Por tanto, siendo todo el resto igual, los

3336900

tomadores cedidos se encontrarán en una posición más positiva bajo este aspecto de las consideraciones de capital.

Página 42 de 78

En resumen, ningún grupo de tomadores de seguros se verá perjudicado por este aspecto de las consideraciones de capital.

### 6.11. Dependencia de RSAL en RSAI

La estructura de capital de RSAL tiene una significativa dependencia de RSAI para la solidez global de su capital. En particular, como los contratos importantes de reaseguro de distribución de cuotas y de fondos propios complementarios estarán con RSAI, ello crea un riesgo de incumplimiento material de la contraparte.

Esta dependencia se vuelve importante en el improbable caso de una insolvencia de RSAI. En particular, debido a la estructura de los contratos posteriores a la cesión, los tomadores cedidos a RSAL tendrán un inferior orden de prioridad para los activos de RSAI durante dicha insolvencia. De forma específica, esto significa que los tomadores cedidos podrían recibir una proporción significativamente menor de reclamaciones válidas en este escenario que un tomador equivalente no cedido. Esta consideración clave se trata con más amplitud en el apartado 7.4.

### 6.12. Conclusión general: consideraciones de capital

A continuación, detallo mis conclusiones generales en relación con el capital. Estas consideraciones de capital no deben examinarse de manera aislada. Por ejemplo, el nivel global de protección para los tomadores depende también de otras consideraciones. Mis conclusiones globales sobre la Propuesta de Cesión se detallan en el apartado 10.

**A partir del trabajo realizado y el razonamiento antes descrito he llegado a la conclusión de que:**

- **Las proyecciones del capital obligatorio para RSAI y RSAL han sido calculadas de forma correcta para tomadores no cedidos y cedidos.**
- **Tras la Propuesta de Cesión, no espero que se produzca ningún cambio negativo de importancia en la solidez de la protección de capital para ningún grupo de tomadores.**

Sin embargo, **también concluyo que, después de la Propuesta de Cesión, los tomadores cedidos podrían verse gravemente perjudicados en el improbable caso de insolvencia de RSAI.** Esta circunstancia se analiza más adelante en el apartado 7.4.

3336900

## 7. Seguridad del tomador de seguros

Página 43 de 78

### 7.1. Mis consideraciones en relación con la seguridad del tomador

Como experto independiente, mis evaluaciones globales en relación con la seguridad del tomador son:

- si se mantendrá la probabilidad de que se paguen reclamaciones válidas tras la Propuesta de Cesión a ambos grupos de tomadores, los no cedidos y los cedidos.
- si algún cambio en la seguridad del tomador hará que éste resulte perjudicado significativamente por la Propuesta de Cesión.

Para realizar estas evaluaciones he considerado los siguientes aspectos:

- Los balances IFRS de RSAI y RSAL (Apartado 7.2)
- Las posiciones de solvencia de RSAI y RSAL (Apartado 7.3)
- Impacto sobre los derechos del tomador en caso de insolvencia de RSAI (Apartado 7.4)
- Acceso al Plan de Garantía de Servicios Financieros (Apartado 7.6)
- Acceso al Servicio del Defensor del Cliente Financiero (Apartado 7.7)
- Contratos de reaseguro con reaseguradoras externas (Apartado 7.8)
- Consideraciones sobre la transferencia de Responsabilidad del Empleador en el Reino Unido (Apartado 7.9).
- Normativa sobre seguros (Apartado 7.10)

A continuación, se facilitan más detalles de cada una de estas consideraciones; mi conclusión general en relación con la seguridad del tomador de seguros figura en el Apartado 7.11.

### 7.2. Impacto sobre los balances generales de RSAI y RSAL

He considerado mi análisis de los datos a fecha de 31 de diciembre de 2016, para alinearlo con la última auditoría completa de RSAI disponible en el momento de mi análisis central.

Los balances reales inmediatamente anteriores y posteriores a la Propuesta de Cesión serán distintos a los que se facilitan a continuación, pues se prevé que la Fecha Efectiva anticipada sea el día o alrededor del día 1 de enero de 2019.

También redactaré un informe suplementario con anterioridad a la vista de ratificación de la Propuesta de Cesión que incluirá una puesta al día de las conclusiones que expongo en el presente.

3336900

### Balances generales IFRS de RSAI y RSAL

31 de diciembre de 2016

Página 44 de 78

M £	RSAI Antes de las cesiones	RSAI Después de la cesión de EL del Reino Unido	RSAI Día 1 Después de ambas cesiones	RSAL Día 1 Después de ambas cesiones
Activos intangibles	152	152	152	-
Inversiones	18.315	18.315	18.284	67
Cuota de provisiones técnicas de reaseguradoras	1.675	1.675	1.269	346
Deudores	2.130	2.130	2.255	124
Otros activos	787	787	787	-
Activos mantenidos para la venta y grupos enajenables	658	-	-	-
<b>Activo total</b>	<b>23.717</b>	<b>23.059</b>	<b>22.747</b>	<b>537</b>
Otros instrumentos de capital	292	292	292	-
Provisiones técnicas	6.088	6.088	5.891	385
Provisiones para otros riesgos	248	248	248	-
Acreedores	9.360	9.360	9.245	114
Pasivo para grupos enajenables	658	-	-	-
<b>Pasivo total</b>	<b>16.646</b>	<b>15.988</b>	<b>15.676</b>	<b>500</b>
<b>Patrimonio total</b>	<b>7.071</b>	<b>7.071</b>	<b>7.071</b>	<b>38</b>

Fuente: RSAI

La tabla anterior muestra balances generales de RSAI anteriores y posteriores a la Propuesta de Cesión, y el balance proforma simplificado de RSAL después de la Propuesta. Estas cifras son provisionales y están sujetas a refrendo del Consejo de Administración de RSAI.

### 7.3. Impacto sobre las posiciones de solvencia de RSAI y RSAL.

En la tabla siguiente se resumen las posiciones de solvencia de RSAI y RSAL anteriores y posteriores a la cesión.

#### Posiciones de solvencia de RSAI y RSAL.

31 de diciembre de 2016

M £	RSAI Antes de las cesiones	RSAI Después de la cesión de EL del Reino Unido	RSAI Día 1 Después de ambas cesiones	RSAL Día 1 Después de ambas cesiones
Fondos propios totales adecuados para cumplir el CSO	3.233	3.263	3.263	65
CSO	1.793	1.793	1.793	41
Coefficiente de cobertura de CSO	180%	182%	182%	160%

Fuente: RSAI

3336900

Como se detalla en la tabla anterior, RSAI y RSAL han proyectado coeficientes de capital CSO para el Día 1 de entre un 150% y un 200% inmediatamente antes y

Página 45 de 78 después de la Propuesta de Cesión. Por tanto, como se explica en los apartados 6.1 y 6.9, en esta medida considero que están bien capitalizadas.

#### 7.4. Impacto sobre los derechos de los tomadores de seguros en caso de insolvencia de RSAI

Los tomadores cedidos se clasifican actualmente igual que otros tomadores directos de RSAI en caso de insolvencia de ésta. Los tomadores cedidos se clasifican por delante de los acreedores garantizados, como tomadores de reaseguros y planes de pensiones, que en cambio se clasifican por delante de los acreedores subordinados.

Los tomadores cedidos se convertirán efectivamente en tomadores de reaseguros de RSAI después de la cesión, es decir, indirectamente son beneficiarios de contratos de reaseguro de distribución de cuotas con RSAI. Este reaseguro se clasificará por detrás de los tomadores directos de RSAI y en línea con otros acreedores garantizados.

**Estos cambios implican que los tomadores cedidos tendrán un orden de prioridad inferior en caso de insolvencia de RSAI en comparación con si no hubieran sido cedidos, y en esa situación, ello podría perjudicarles gravemente.**

A modo de ejemplo, en un caso de insolvencia de RSAI por el que RSAL no pudiese reclamar activos de RSAI, si hubiera suficientes activos para pagar alrededor del 90% de las reclamaciones válidas a tomadores no cedidos, entonces los tomadores cedidos podrían percibir solamente alrededor del 20% de las reclamaciones válidas.

En este escenario:

- Los tomadores no cedidos son tomadores directos. Se les pagaría antes que a los tomadores cedidos y recibirían aprox. el 90% de las reclamaciones de seguro válidas.
- RSAL recibiría un rescate cero de su contrato de reaseguro de distribución de cuotas con RSAI y ya no podría volver a recurrir a los contratos de fondos propios complementarios.
- Los tomadores de seguros de RSAL recibirían aprox. el 20% de las reclamaciones válidas, sobre la base de la posición proyectada del balance general de RSAL, cuando, antes de tener en cuenta la garantía de RSAI, los activos proyectados sean alrededor de un 20% del valor proyectado del pasivo.

**He discutido con RSAI estas consideraciones y este escenario y he llegado a la conclusión de que es muy improbable que eso se produzca.** He considerado una serie de factores para evaluar este tema, incluidos:

- Calificación crediticia de RSAI y solidez del capital.

3336900

- Conclusiones del test de estrés de RSAI y la planificación de la recuperación y resolución.

Página 46 de 78

- Detalles de los contratos de supervisión y otros acuerdos que RSAL tiene en vigor para poder recuperar activos de RSAI antes de un posible evento de insolvencia de RSAI.

Standard & Poor's (S&P) califica a RSAI con una "A" con una perspectiva estable, lo cual S&P evalúa como una probabilidad de insolvencia de 1 entre 2000 durante un periodo de un año. Además, como se indica en el apartado 6, considero que RSAI está "bien capitalizada".

El test de estrés de RSAI y la planificación del rescate y la resolución han concluido que para que RSAI experimente un evento de insolvencia, el Grupo RSA tendría que enfrentarse a un escenario extremo donde se combinaran múltiples eventos. Analizo esta circunstancia con mayor detalle en el siguiente apartado 7.5.

RSAL ha confirmado que RSAL tendrá supervisión periódica y otros acuerdos en vigor para poder recuperar activos de RSAI a partir de contratos de reaseguro de distribución de cuotas y contratos AOF antes de un posible evento de insolvencia de RSAI. Por ejemplo, el Consejo de Administración de RSAL tendrá el derecho unilateral de exigir el pago de AOF a demanda, y/o rescindir los contratos de distribución de cuotas en un plazo de 3 meses, lo cual es comparable con la evaluación de RSAI de que un evento de insolvencia aparecería típicamente a 6-9 meses como mínimo. Estos contratos de supervisión y otros acuerdos ayudan a aumentar la probabilidad de que RSAL pueda recuperar algunos o la totalidad de los activos antes de un evento de insolvencia de RSAI.

También he discutido con RSAI otras posibles opciones para abordar adicionalmente este problema de la seguridad de los tomadores cedidos en un evento de insolvencia de RSAI. Las otras opciones consideradas por RSAI incluyen:

- Introducción de una garantía intragrupo para los tomadores cedidos de forma que su orden de prioridad se mantenga sin cambios después de la cesión.
- Proporcionar una garantía prendaria para los contratos de reaseguro y de AOF, como una carta de crédito o la tenencia de activos en un fideicomiso.

En esta fase, RSAI ha llegado a la conclusión de que ninguna de las otras opciones consideradas es proporcionada en cuanto al coste, la certeza o la complejidad en comparación con la garantía adicional para el tomador que se ofrece. Estos contratos de garantía serán objeto de revisión continua por parte del Consejo de Administración de RSAL.

En resumen:

- Si RSAI se declarara insolvente, entonces RSAL ya no dispondría de la seguridad que proporcionan los contratos de distribución de cuotas y de fondos propios complementarios.

3336900

- RSAL dispondrá de contratos de supervisión y otros acuerdos para que RSAL recupere activos de RSAI en estas circunstancias, pero éstos no son una garantía.

Página 47 de 78

- Si fallaran los contratos, entonces los tomadores cedidos resultarían gravemente perjudicados.
- Sin embargo, este escenario de insolvencia es muy improbable. Por ejemplo, S&P califica a RSAI con una “A”, lo cual S&P evalúa como una probabilidad de insolvencia de 1 entre 2000 durante un periodo de un año.

### 7.5. Test de estrés, rescate y resolución

He revisado las conclusiones del test de estrés de RSAI y la planificación del rescate y la resolución, incluido:

- Un resumen del test de estrés preparado por RSAI. Este documento examina cómo determinados acontecimientos extremos podrían afectar potencialmente a la solidez financiera de RSAI.
- Test de estrés inverso de RSAI. Se consideran acontecimientos que potencialmente podrían hacer que RSAI resultara insolvente o ya no fuera financieramente viable.
- Un resumen del Plan de Rescate de RSAI. Establece un marco para elevar jerárquicamente la gestión de una crisis en caso de que se deteriorase la solidez del capital de RSAI.
- Plan de Resolución de RSAI. Establece las acciones que deben emprenderse en caso de incumplimiento o probable incumplimiento de RSAI.

El análisis de RSAI ha concluido que para que RSAI experimente un caso de insolvencia, el Grupo RSA tendría que enfrentarse a un escenario extremo donde se combinaran múltiples acontecimientos como:

- una combinación de catástrofes, eventos de suscripción y constitución de reservas en el Reino Unido que conduzcan a grandes pérdidas y una excesiva reducción en la futura rentabilidad de la actividad suscriptor; y,
- al mismo tiempo, que la rentabilidad de los negocios en el extranjero cayera drásticamente, por ejemplo, tras una combinación de acontecimientos de constitución de reservas y suscripciones que condujera a una gran reducción del valor del negocio. Como consecuencia, la enajenación de los negocios en el extranjero no permitiría al Grupo ser solvente de nuevo.

El análisis de RSAI también considera el calendario en el que podrían originarse los escenarios. Llegó a la conclusión de que un evento de insolvencia de RSAI surgiría típicamente a los 6-9 meses como mínimo. Este plazo de tiempo es superior al requerido para que RSAL recupere activos de RSAI. En todo el Grupo RSA son posibles escenarios extremos y de rápida aparición, por ejemplo, un terremoto en Canadá, pero la estructura del Grupo protege a los tomadores de RSAI (y por tanto, por extensión, a los tomadores cedidos a RSAL).



**3336900** Además, el negocio objeto de la cesión es de cola relativamente corta (como se define en el apartado 5.6). Por ejemplo, el tiempo medio estimado para que se declaren y liquiden las provisiones de RSAL es de aprox. 1,8 años. Por tanto, si estuviera a punto de emerger un caso de insolvencia, digamos, un año o más después de la Fecha Efectiva de la Propuesta de Cesión, entonces ya se contaría con que más de la mitad de las reclamaciones de tomadores cedidos estuvieran pagadas. De ocurrir este evento, digamos, cinco años después de la Fecha Efectiva de la Propuesta de Cesión, entonces se prevé que solo permanecerían impagadas el 7% de las reclamaciones. La división por clase de negocio se muestra en el apartado 5.6.

Página 48 de 78

Los tomadores de clases de negocio con cola más larga tienen más probabilidad de verse afectados por una insolvencia de RSAI que aquellos tenedores de pólizas para clases de negocio de cola más corta, pues la probabilidad de insolvencia aumenta cuando se considera a lo largo de un periodo de tiempo superior.

Para los tomadores de clases de negocio de cola más larga, se puede considerar como una serie de horizontes de un año. RSAL tendrá vigentes contratos de supervisión y otros acuerdos para que RSAL recupere activos de RSAI, y estos han sido diseñados para que sean efectivos durante un plazo mínimo de un año.

Por tanto, el análisis de RSAI respalda adicionalmente mi conclusión del apartado 7.4.

## 7.6. Acceso al Plan de Garantía de Servicios Financieros

El Plan de Garantía de Servicios Financieros (FSCS) del Reino Unido proporciona protección al consumidor. Este “fondo de último recurso” obligatorio compensa a los clientes en caso de insolvencia de una firma de servicios financieros. Existe una protección de seguros a disposición de las personas físicas y las pequeñas empresas cuando una aseguradora no puede atender sus obligaciones con tomadores directos únicamente (es decir, los tomadores reasegurados no quedan cubiertos). Para determinados seguros obligatorios en el Reino Unido (por ejemplo, seguro de responsabilidad civil de terceros de automóviles), la protección del seguro también existe para tomadores directos, sean o no personas físicas o pequeñas empresas.

El FSCS pagará el 100% de todas las reclamaciones incurridas por seguros obligatorios (por ejemplo, el seguro de responsabilidad civil de terceros del automóvil) y el 90% de las incurridas por seguros no obligatorios (por ejemplo, seguro de hogar), sin límite en el importe pagadero. La PRA financia al FSCS a través de gravamen a las firmas autorizadas. No hay protección disponible para seguros de mercancías en tránsito, marítimos, aviación y de crédito.

Los tomadores cedidos perderán el acceso al FSCS como resultado de la Propuesta de Cesión. En Luxemburgo no existe ningún plan similar para proteger a los tomadores cedidos, salvo el seguro de automóvil de responsabilidad con terceros y los fondos de garantía de automóviles.

**3336900** RSAI ha realizado una búsqueda en las cinco Sucursales del EEE y en el negocio de en LPS de Londres para identificar a tomadores cedidos que actualmente tendrían derecho a presentar una reclamación bejo el FSCS. Esta búsqueda concluyó que existe una serie de tomadores que actualmente tendrían derecho a presentar una reclamación, derecho que perderían tras la Propuesta de Cesión. RSAI cree que menos del 2% de las primas brutas suscritas transferidas son de clientes que actualmente tienen derecho al FSCS.

Página 49 de 78

Luxemburgo no tiene ningún plan equivalente al FSCS. RSAI ha considerado si es posible, factible o proporcionado crear una solución que proporcione una protección similar a la de FSCS para los tomadores cedidos que resulten afectados.

RSAI no pudo encontrar una solución contractual que implicara a RSAI como, por ejemplo, una póliza de garantía o espejo que fuera legal después del Brexit. El punto de vista de RSAI es también que es probable que dicha solución contractual no estuviera disponible en una situación en que RSAI se volviera insolvente, por lo que no proporcionaría una protección similar a la del FSCS.

RSAI también ha considerado otras opciones para ofrecer seguridad a los tomadores de RSAL en un evento de insolvencia de RSAI. En esta fase, RSAI ha llegado a la conclusión de que ninguna de las otras opciones consideradas es proporcionada en el coste, certeza o complejidad en comparación con la seguridad adicional para el tomador que se ofrece (en el apartado 7.4 se facilitan más detalles).

RSAI ha confirmado que no tienen previsto implantar medidas para mitigar el impacto de la pérdida de la protección de FSCS. He llegado a la conclusión de que debido a la solidez financiera de RSAI es muy improbable que se produzca un escenario de insolvencia que requiriera activar la protección del FSCS (he examinado este asunto con mayor detalle en el apartado anterior). Por tanto, es improbable que perder el acceso al FSCS tenga un efecto perjudicial significativo sobre los tomadores cedidos.

### 7.7. Acceso al Servicio del Defensor del Cliente Financiero

El Servicio del Defensor del Cliente Financiero (FOS por sus siglas en inglés) proporciona a personas físicas y microempresas un servicio gratuito e independiente para resolver litigios con empresas financieras. Las microempresas se definen como negocios con una facturación anual inferior a 2 M € y menos de diez empleados.

Para que una queja relacionada con una póliza de seguros sea atendida por el FOS no es necesario que la persona física o la microempresa resida o tenga su sede en Reino Unido. Sin embargo, es necesario que la póliza implicada sea, o haya sido, administrada y/o emitida desde dentro del Reino Unido.

RSAI ha confirmado que hay seis tomadores cedidos de Londres que cumplen los criterios para poder acceder al FOS.

**3336900** En relación con estos tomadores tras la Fecha Efectiva, RSAL se ha comprometido en el documento del Plan (apartado 7.4) a cumplir las reglas de la FCA (estipuladas en DISP, la Resolución de Litigios: apartado sobre Quejas de la Guía de la FCA) que sean de aplicación a la tramitación de quejas planteadas al FOS y a todo laudo o instrucción emitido u otorgado por el FOS en relación con actos u omisiones antes de la Fecha Efectiva.

Página 50 de 78

Estos tomadores perderán el acceso al FOS con respecto a las quejas relativas a actos u omisiones de RSAL que se produzcan después de la Propuesta de Cesión. Todas esas quejas se pueden presentar al CAA, cuyo objeto es recibir y examinar quejas de tomadores de seguros y otras partes interesadas. Aunque el proceso de resolución de quejas de CAA y del FOS del Reino Unido están diseñados para canalizar y resolver litigios de tomadores de seguros, existen algunas diferencias entre ellos; por ejemplo, el proceso de CAA no permite la imposición a la aseguradora de decisiones vinculantes.

Por ello, he llegado a la conclusión de que los tomadores cedidos no están en situación de desventaja a este respecto.

La FCA está consultando actualmente los posibles cambios en el FOS que puedan ampliar el alcance de los tomadores cubiertos por éste. No he considerado esta consulta en relación con la Propuesta de Cesión.

### 7.8. Contratos de reaseguro con reaseguradoras externas

Todos los reaseguros de RSAI con reaseguradoras externas que prestan cobertura al negocio objeto de la cesión, serán transferidos a RSAL. De forma similar, los contratos de reaseguro que proporcionen cobertura para el negocio no objeto de la cesión permanecerán con RSAI.

Por tanto, no existe ningún cambio material en la protección de reaseguros externos que se proporciona a cualquiera de los grupos de tomadores.

### 7.9. Consideraciones sobre la transferencia de Responsabilidad del Empleador del Reino Unido a tenor del Título VII

RSAL está proponiendo actualmente la cesión de otro negocio de seguros para transferir una cartera heredada compuesta principalmente de exposiciones latentes de Responsabilidad del Empleador del Reino Unido (UK EL) a un tercero ajeno al Grupo RSA.

La empresa objeto de la cesión ya está reasegurada con el tercero, por lo que la cesión no tendrá ningún efecto de importancia sobre la posición financiera o el perfil de riesgo global de RSAI. Por tanto, las conclusiones que recojo en este Informe del Plan no cambiarían si no se produjera la transferencia de Responsabilidad del Empleador en el Reino Unido.

3336900 **7.10. Regulación de los seguros**

**Regulación prudencial**

Página 51 de 78

La regulación prudencial exige a las firmas financieras que supervisen los riesgos y dispongan de capital adecuado para garantizar que las firmas reguladas estén siendo dirigidas de una manera segura y correcta.

Actualmente, en el Reino Unido y Luxemburgo se regulan a tenor de Solvencia II. Solvencia II cubre la regulación prudencial de aseguradoras, incluida la gestión de riesgos y requerimientos de capital. La posición relativa a la normativa sobre seguros del Reino Unido después del Brexit no está clara actualmente. Sin embargo, las expectativas son que el Reino Unido intente mantener una equivalencia con Solvencia II.

Además, Luxemburgo cuenta con algunos requisitos de regulación prudencial específicos, siendo el más relevante para RSAL el régimen de contratos de depósito, un requisito que establece que una institución crediticia tercera debe mantener provisiones técnicas que respalden los activos. RSA ha nombrado a HSBC Bank plc para que desempeñe esa función.

A partir de las anteriores consideraciones, no espero que los tomadores cedidos resulten gravemente perjudicados por los cambios en la regulación prudencial de los seguros que rige sus pólizas desde el Reino Unido hasta Luxemburgo.

**Regulación de conducta**

La regulación de conducta de las firmas financieras incluye habitualmente la protección del consumidor, las reglas de conducta del mercado y los códigos éticos de conducta. La conducta la regula generalmente el regulador del sector asegurador del país donde se sitúe el riesgo y/o la ubicación desde donde se realice el negocio.

Actualmente, existe menos armonización en la regulación de conducta en el EEE en comparación con la regulación prudencial. Sin embargo, una serie de Directivas de la UE actuales rigen la regulación del consumidor en el EEE, aplicándose por tanto al Reino Unido y Luxemburgo. Por ejemplo, la Directiva sobre Mediación de Seguros (IMD) pretende garantizar unos niveles apropiados de protección para el consumidor.

La Directiva sobre Distribución de Seguros (IDD) sustituirá a la IMD y se espera que sea de aplicación en todos los estados miembros del EEE a partir del 1 de octubre de 2018. Su objetivo es fortalecer y consolidar las reglas existentes de la IMD que cubren la distribución de seguros y reaseguros, así como la administración y el rendimiento de las pólizas una vez suscritas. En cuanto a Solvencia II, la posición en relación con el cumplimiento de la IDD en el Reino Unido después del Brexit no está clara actualmente.

La ubicación de los riesgos asegurados actualmente por RSAI no cambiará como consecuencia de la Propuesta de Cesión. Por tanto, la comparación relevante clave

**3336900** es entre las regulaciones de conducta en el Reino Unido y las correspondientes en Luxemburgo. Si fueran diferentes de forma sustancial, ello podría afectar posiblemente a los tomadores cedidos cuando el negocio se esté realizando actualmente en Reino Unido y después de la cesión se lleve a cabo en Luxemburgo.

Página 52 de 78

Además, RSAI ha confirmado que no existe ninguna intención de comercializar productos para clientes que residan en Luxemburgo. Cuando se considera el régimen de Luxemburgo, es por tanto en el contexto de una comparación de la normativa de Luxemburgo para negocios realizados en virtud de la LPS (libertad de prestación de servicios) en todo el EEE con las normas de la FCA para la misma actividad.

A este respecto, RSAI ha confirmado que las obligaciones de conducta para las aseguradoras en Luxemburgo son por lo general comparables a los requisitos de la FCA estipulados en la Guía de la FCA, como la disposición para “tratar a los clientes de forma justa”. Luxemburgo tiene algunos requisitos específicos sobre los avisos de advertencia que deben aparecer en los formularios de solicitud, el contenido de la documentación contractual, el uso del idioma local y las disposiciones sobre la aplicación de cláusulas dentro de contratos de seguro. El Código Civil de Luxemburgo también impone requisitos de ecuanimidad general y buena fe que serían coherentes con algunos de los Principios de la FCA.

Las quejas se pueden dirigir a CAA o a la Asociación de Seguros y Reaseguros (ACA) de Luxemburgo, organismo que ha implantado un programa de Defensor del Cliente de Seguros para encontrar soluciones extrajudiciales en litigios entre aseguradoras ubicadas en Luxemburgo y consumidores que residan en Luxemburgo o en otro Estado del EEE. Se debe señalar que estos laudos no son vinculantes para la aseguradora.

En resumen, en Luxemburgo se dispone de acceso a mecanismos similares en términos de regulación de conducta para los tomadores transferidos.

### **Conclusiones sobre la regulación**

A partir de las anteriores consideraciones, no espero que los tomadores cedidos resulten gravemente perjudicados por los cambios en la regulación de la actividad aseguradora que rige sus pólizas desde el Reino Unido hasta Luxemburgo.

#### **7.11. Conclusión general: seguridad del tomador de seguros**

**A partir del trabajo realizado y el razonamiento descrito anteriormente, he llegado a la conclusión de que es muy improbable que la seguridad proporcionada a los tomadores cedidos vaya a verse gravemente perjudicada por la Propuesta de Cesión.**

3336900

## 8. Comunicaciones al tomador de seguros

Página 53 de 78

### 8.1. Mis consideraciones en relación con las comunicaciones al tomador

He evaluado la idoneidad de la estrategia de comunicación que propone RSAI para informar de la Propuesta de Cesión a los tomadores y otras partes interesadas.

El foco principal de mi evaluación fue si los tomadores y otras partes interesadas recibirán información clara y suficiente para comprender cómo puede afectarles la Propuesta de Cesión.

### 8.2. Resumen de la estrategia de comunicaciones

RSAL ha preparado una estrategia de comunicación para notificar a las partes afectadas la Propuesta de Cesión y darles tiempo para plantear objeciones ante el Tribunal. A continuación resumo los puntos principales de esta estrategia:

- *Tomadores cedidos y reclamantes – pólizas en vigor y reclamaciones abiertas:* RSAI notificará directamente a todos los tomadores cuando tenga su nombre y dirección postal, o pueda obtenerlos a través de intermediarios.
- *Tomadores cedidos y reclamantes – pólizas vencidas con reclamaciones abiertas:* RSAI notificará directamente a todos los tomadores con pólizas vencidas cuando tenga su nombre y dirección postal, o pueda obtenerlos a través de intermediarios.
- *Tomadores cedidos y reclamantes – pólizas vencidas sin ninguna reclamación abierta:* RSAI notificará directamente a todos los tomadores pertinentes al 31 de diciembre de 2016 que no renovaron el 1 de enero de 2017 cuando tenga su nombre y dirección postal, o pueda obtenerlos a través de intermediarios.
- *Reaseguradoras:* RSAI notificará a todos los tomadores con pólizas en vigor o reclamaciones actuales o a otras contrapartes que hayan estado implicadas en la colocación de cobertura de reaseguro RSAI relacionada con el negocio objeto de la cesión. No se notificará directamente a las reaseguradoras con negocio exclusivamente no objeto de la cesión.
- *Contratos de autoridad delegada de seguros (DIA) (incluidos corredores, agentes generales administradores [MGA] y planes):* RSAI solicitará a los DIA que distribuyan información relacionada con la Propuesta de Cesión a los tomadores subyacentes de la forma que consideren apropiada, la cual puede ser por correo postal, correo electrónico o notificación u otras formas adecuadas de comunicación. A los DIA también se les solicitará que actualicen su sitio web para ofrecer un vínculo a la página web RSAI Brexit. RSAI ha ofrecido a los DIA contribuir a los costes de correo o proporcionar cartas preimpresas, folletos y sobres prefranqueados.
- Los DIA confirmarán a RSAI su enfoque de comunicación. En caso de que la carta de presentación y el folleto informativo no se envíen a los tomadores subyacentes por correo postal, a los DIA se les solicitará que documenten su enfoque alternativo, así como una razón para éste. RSAI examinará después si se

3336900  
Página 54 de 78

conseguirá una distribución apropiada de la información relativa al Plan de la Propuesta de Cesión a los tomadores subyacentes. RSAI ha solicitado a los DIA una indicación previa de cuántos tomadores de la población total se verán afectados por el enfoque alternativo.

### 8.3. Exenciones planificadas y razonamiento

RSAI tiene la intención de solicitar al Tribunal que dispense la necesidad de notificar a una serie de partes afectadas.

RSAI ha facilitado un razonamiento en respaldo de su solicitud de exención mediante referencia a la sentencia de Norris J. en la vista de instrucciones en el *Asunto Aviva International Insurance Limited [2011] EWCH 1901 (Ch.)* (la Sentencia Aviva). La Sentencia Aviva resumía los siguientes factores como razonamiento para conceder la exención:

1. la **imposibilidad** de ponerse en contacto con los tomadores;
2. la **viabilidad** de ponerse en contacto con los tomadores;
3. la **utilidad** de ponerse en contacto con los tomadores;
4. la **disponibilidad de otros canales de información** a través de los cuales se pueda facilitar un aviso de la solicitud;
5. la **proporcionalidad** del estricto cumplimiento y el impacto de cuestiones comerciales colaterales; y
6. el probable **impacto** de la Propuesta de Cesión sobre los tomadores.

A continuación, detallo las partes afectadas a quienes RSAI propone no notificar y el razonamiento de RSAI para la exención que se solicita. He incluido entre paréntesis la referencia a los factores de la Sentencia Aviva cuando procede.

#### Tomadores no cedidos

El punto de vista de RSAI es que el impacto no es tan significativo como para justificar el coste de ponerse en contacto con todos los tomadores. RSAI pedirá al Tribunal la exención con el argumento de que el impacto de la Propuesta de Cesión no es importante para los tomadores no cedidos de RSAI (**proporcionalidad**).

RSAI asegura a aprox. 5,5 millones de tomadores no cedidos; el coste de ponerse en contacto con cada uno de ellos sería desproporcionado dado que no se encuentran en una posición de desventaja significativa. RSAI pedirá al Tribunal la exención con el argumento de que la Propuesta de Cesión no tiene un impacto significativo sobre los tomadores no cedidos (**impacto**).

#### Tomadores cedidos

Las pólizas objeto de la cesión se venden en su mayoría a través de intermediarios, lo que significa que RSAI no tiene siempre el nombre y dirección de los tomadores vigentes sin reclamaciones abiertas.



3336900

RSAI se encuentra en proceso de entrar en contacto con intermediarios para obtener el nombre y dirección de todas las pólizas en vigor para notificar a estos tomadores.

Página 55 de 78

En caso de que esta información no esté disponible a través de los intermediarios, RSAI hará esfuerzos razonables para realizar la notificación, bien mediante agentes de correo o bien mediante los intermediarios directamente.

RSAI espera tener el nombre y dirección de la mayoría de reclamaciones abiertas y, por tanto, informará a esta cohorte de tomadores. En caso de que RSAI no tenga datos concretos de los reclamantes, se pondrá en contacto con los intermediarios que corresponda y solicitará la información que falte.

No obstante lo anterior, RSAI espera que no sea posible obtener el nombre y dirección de un reducido número de tomadores. RSAI solicitará una exención al Tribunal con el argumento de que no es posible ponerse en contacto con los tomadores ([imposibilidad](#)).

Para mitigar esta circunstancia, RSAI contactará con todos los intermediarios para facilitarles información suficiente sobre la cesión en caso de que algún tomador se ponga en contacto con ellos en relación con la misma. RSAI también publicitará la operación de forma amplia sobre una base específica y demográfica para conseguir la mayor cobertura posible. RSAI pedirá la exención al Tribunal con el argumento de que la información estará [disponible a través de otros canales](#).

#### **Tomadores cedidos - pólizas vencidas sin reclamaciones abiertas**

La inmensa mayoría de las renovaciones de pólizas tienen lugar el 1 de enero de cada año. RSAI dispondrá de procedimientos para identificar a tomadores de seguros a fecha de 31 de diciembre de 2016 que no renovaron el 1 de enero de 2017 y enviará una notificación a esta cohorte de tomadores con pólizas vencidas. En la fecha de la vista de instrucciones (prevista para la semana que empieza el 25 de junio de 2018), las pólizas estarán vencidas y caducadas hace más de 16 meses. A partir de la información histórica de las reclamaciones del negocio objeto de la cesión, aproximadamente el 90% de los reclamantes habría comunicado una reclamación en esa fecha.

RSAI mantendrá una base de datos de clientes con detalles de todas las pólizas no renovadas hasta la fecha de la vista de instrucciones para que se pueda enviar una comunicación a estos tomadores.

El coste de obtener detalles actualizados de estas pólizas restantes que llevarían vencidas más de 16 meses es desproporcionado, pues actualmente no hay ninguna expectativa significativa de obligaciones. RSAI pedirá la exención al Tribunal por tres motivos:

- está previsto que las obligaciones vinculadas a reclamaciones se reduzcan con el tiempo ([utilidad](#));
- el coste de obtener datos de contacto actualizados no es proporcionado a los beneficios que recibirán estos tomadores al ser notificados ([proporcionalidad](#)); y



3336900

- la mayoría de las pólizas se vende a través de intermediarios terceros, por lo que no sería posible ponerse en contacto con los tomadores del seguro (**imposibilidad**).

Página 56 de 78

Para mitigar el riesgo de que un tomador no pueda presentar una reclamación si necesita hacerlo, no se producirá ningún cambio en la dirección postal y de correo electrónico, ni en el número de teléfono, de las sucursales como resultado de la Propuesta de Cesión. Por motivos no relacionados con la Propuesta de Cesión, actualmente se espera que la dirección para correspondencia de la oficina de París cambie en el periodo de tiempo que transcurra entre la vista de instrucciones y la vista de ratificación. La dirección de correo electrónico y el número de teléfono no se verán afectados y la correspondencia se hará llegar a cualquier oficina nueva.

Los intermediarios que vendieron pólizas serán informados de la Propuesta de Cesión. RSAI también publicitará la operación de forma amplia sobre una base específica y demográfica para conseguir la mayor cobertura posible. RSAI pedirá la exención al Tribunal con el argumento de que la información estará **disponible a través de otros canales**.

#### **Tomadores cedidos – reclamantes de los que RSAI no tiene datos de contacto**

Para algunas pólizas dentro del negocio de Londres objeto de la cesión, las reclamaciones son gestionadas por los agentes de seguros en nombre de varias aseguradoras que ofrecen cobertura dentro de la misma póliza. RSAI no tiene datos de contacto de estos reclamantes. En sus comunicaciones con los correspondientes agentes, RSAI pedirá a los agentes que notifiquen a los tomadores y solicitará dispensa del Tribunal sobre la base de que la información está disponible a través de otros canales.

#### **Tomadores cedidos – reclamantes que no sean tenedores legales de la póliza**

RSAI contará con que los tenedores de las pólizas informen a las personas que confían en la cobertura, por ejemplo, cuando una empresa matriz tiene una póliza de seguros a beneficio de sus filiales. RSAI buscará la exención del Tribunal con el argumento de que solicitará en sus comunicaciones que los tenedores de pólizas notifiquen a las partes que dependan de la póliza, por lo que la información está **disponible a través de otros canales**.

#### **Reaseguradoras**

Se informará a todas las reaseguradoras con pólizas vigentes o reclamaciones abiertas. Se prevé que en el caso de un reducido número de reaseguradoras, en particular las reaseguradoras con pólizas vencidas, no se pueda obtener el nombre o la dirección actuales. RSAI pedirá la exención al Tribunal con el argumento de que no es posible notificar a determinadas reaseguradoras (**imposibilidad**).

Para mitigarlo, RSAI también publicitará la operación de forma amplia sobre una base específica y demográfica para conseguir la mayor cobertura posible. También se notificará a los corredores cuyos registros de RSAI indiquen que están autorizados

**3336900** para actuar en nombre de reaseguradoras. RAI pedirá la exención al Tribunal con el argumento de que la información estará [disponible a través de otros canales](#).

Página 57 de 78

#### 8.4. Avisos planificados

RAI publicará avisos de la Propuesta de Cesión en publicaciones profesionales y de asociaciones empresariales. RAI solicitará a asociaciones empresariales del sector y a organizaciones de representación de reclamaciones en las jurisdicciones relevantes que comuniquen la Propuesta de Cesión a sus miembros.

RAI también publicará avisos y anuncios oficiales en periódicos nacionales y regionales relacionados con el perfil demográfico de las industrias aseguradas y áreas geográficas donde sea probable que estén situados los tomadores de seguros y terceros relevantes.

Tras la notificación de la PRA a las autoridades reguladoras pertinentes del EEE sobre la Propuesta de Cesión, RAI publicará la operación como mínimo en dos publicaciones pertinentes de cada una de las jurisdicciones de sucursales del EEE (es decir, Países Bajos, Bélgica, Alemania, Francia y España) y Luxemburgo y en, como mínimo, un periódico nacional en cada otro Estado del EEE (fuera del RU). RAI pedirá una exención al Tribunal para no publicar avisos en un segundo periódico nacional en estos otros Estados del EEE (fuera del RU) con el argumento de la [proporcionalidad](#).

RAI ha confirmado que no existe ninguna póliza de reaseguro en Liechtenstein e Islandia y que, por tanto, no existe la necesidad de publicar la operación en un periódico de negocios de esas jurisdicciones.

Los avisos se colocarán en el sitio web de RAI y en los sitios web de cada red de sucursales RAI, con vínculos a los documentos clave de la cesión. Los documentos clave de la cesión estarán disponibles para su descarga gratuita desde los sitios web o dirigiéndose a RAI.

#### 8.5. Traducción de documentación clave

RAI traducirá todos los avisos para publicación y los documentos principales (incluido el presente informe) a los idiomas apropiados para el público. RAI ha confirmado que este informe estará disponible en inglés, alemán, holandés, español y francés. Confío en que RAI se asegurará de que las traducciones a cada idioma sean correctas.

#### 8.6. Claridad de comunicación

He revisado borradores de la carta propuesta y del folleto informativo que se entregarán a los tomadores explicando los antecedentes de la Propuesta de Cesión y el proceso que esta conlleva. He facilitado a RAI algunos comentarios sobre estos documentos, pero no encontré ningún problema significativo y, en conjunto, me convenció la claridad de la comunicación a los tomadores en relación con la Propuesta de Cesión.

3336900 **8.7. Conclusión general: estrategia de comunicación**

Página 58 de 78

**Sobre la base de mi revisión de la estrategia de comunicación he concluido que la estrategia planificada asegurará una adecuada cobertura de las partes afectadas. RSAI va a solicitar varias exenciones de la obligación de comunicación para algunas partes afectadas. He llegado a la conclusión de que éstas son apropiadas.**

**También he concluido que la comunicación planificada es suficientemente clara para que los tomadores comprendan los efectos de la Propuesta de Cesión.**

3336900

## 9. Servicio de atención al cliente y otras consideraciones

Página 59 de 78

### 9.1. Servicios de atención al cliente

#### Tomadores de seguros distintos a tomadores de Londres objeto de la cesión

Este subapartado considera a tomadores cedidos y no cedidos que no sean tomadores con componentes del EEE fuera del RU del negocio con LPS suscritos por RSAI (citados en este apartado como “Tomadores de Londres objeto de la cesión” y examinados a continuación). Esta información incluye:

- Todos los negocios objeto de la cesión suscritos por las Sucursales EEE de RSAI
- Negocios no objeto de la cesión suscritos por la propia RSAI sin ningún componente del EEE fuera del RU

RSAL ha confirmado que, para estos grupos de tomadores, no habrá ningún cambio significativo en el negocio en aspectos de relación directa con el cliente.

En particular:

- Las sucursales ya realizan la administración de tomadores y la tramitación de reclamaciones, y no habrá cambios después de la Cesión.
- No habrá ningún cambio en los términos y condiciones de las pólizas objeto de la cesión; RSAL hará el seguimiento de las mismas pólizas a nivel de grupo y la TI de la sucursal se transferirá a RSAL. También se trasladará al personal desde las sucursales del EEE a RSAL, a excepción del personal desplegado en relación con el negocio de la sucursal de Países Bajos que está empleado por Royal Insurance Global B.V. y destinado a la sucursal de Países Bajos. Tras la Propuesta de Cesión, seguirán empleados por Royal Insurance Global B.V. y serán destinados a la sucursal de Países Bajos de RSAL.
- No habrá ningún cambio en la administración de tomadores ni en la tramitación de reclamaciones para los tomadores no cedidos.

#### Tomadores de seguros de Londres objeto de la cesión

Este subapartado considera a los tomadores con componentes del EEE fuera del RU de negocios con LPS suscritos por RSAI (“tomadores de Londres objeto de la cesión”).

En el caso de estos tomadores, RSAI deberá proporcionar puntos independientes de contacto para la presentación de reclamaciones a los actuales clientes de cada uno de los componentes de “EEE fuera del RU” y “Reino Unido” de las pólizas. La razón de este cambio es que después del Brexit, RSAI prevé que con la legislación existente no se le permita tramitar en el Reino Unido ninguna reclamación del EEE fuera del RU.

He considerado las propuestas de RSAI y he llegado a la conclusión de que los tomadores de Londres objeto de la cesión no recibirán un nivel sustancialmente distinto

**3336900** de servicio de atención al cliente después de la Propuesta de Cesión por los siguientes motivos:

Página 60 de 78

- Las destrezas y conocimientos especializados utilizados para tramitar estas reclamaciones fuera del Reino Unido en las sucursales del EEE serán de un estándar similar a los anteriores niveles de administración y seguirán cumpliendo las políticas y procedimientos del Grupo RSA.
- Únicamente los tomadores de seguros con programas globales tienen pólizas LPS con RSAI. Todos estos tomadores son intermediados a través de corredores de seguros, lo que significa que cambiarán pocas cosas en la práctica en términos de administración de las reclamaciones.
- La mayoría de estos tomadores son grandes multinacionales y ya están familiarizados con el hecho de que sus reclamaciones en relación con riesgos ajenos al EEE sean administradas de forma local. Por tanto, el concepto y el proceso no serán nuevos para ellos.

### Conclusión

En conjunto y sobre la base de las anteriores consideraciones, no espero que ningún tomador de seguros reciba un nivel del servicio de atención al cliente sustancialmente distinto tras la Propuesta de Cesión.

### 9.2. Planes de pensiones

RSAL emplea personal en sucursales que se cederán a RSAL como parte de la Propuesta de Cesión. RSAI ha confirmado que, de las cinco sucursales transferidas, solo la de Alemania tiene exposición a planes de pensiones de prestación definida. El valor actual de las obligaciones por planes de pensiones era de aprox. 1,5 M € a 31 de diciembre de 2016, cálculo realizado por RSAI sobre una base IAS19, y no se espera que aumente significativamente en el futuro. Además, a los pensionistas se les paga como parte de la nómina de RSA y los pagos de pensiones no son significativos en comparación con la nómina global esperada de RSAL. Mi punto de vista es que ello no presenta un riesgo importante para RSAL (y por tanto, para los tomadores) en el contexto de la posición financiera global de RSAL.

RSAL participa en el plan de pensiones de prestación definida del Grupo RSA. Las pólizas transferidas representan una pequeña proporción del total de pólizas en vigor de RSAI y estoy convencido de que el perfil de riesgo de esta (incluido el riesgo de pensiones) no resultará gravemente afectado por la Propuesta de Cesión. RSAL no participará en el plan de pensiones de prestación definida del Grupo.

Por ello, no espero que las consideraciones sobre pensiones tengan un impacto significativo sobre los tomadores cedidos ni los no cedidos.

3336900

### 9.3. Implicaciones tributarias

Página 61 de 78

He discutido las posibles implicaciones tributarias de la Propuesta de Cesión con representantes del equipo fiscal de RSAI. El Director Fiscal Adjunto del Grupo de RSAI también ha facilitado un documento que resume las implicaciones tributarias de la Propuesta de Cesión.

El documento confirma que existen tres tipos relevantes de impuesto:

- Impuesto de sociedades: se grava sobre los beneficios y los tomadores no resultan afectados directamente por la obligación de RSAI o RSAL de pagar este impuesto.
- IVA: los tomadores no pagan IVA por las primas de seguro.
- Impuesto de Primas de Seguros (IPT): el tipo vigente del IPT para cada tomador viene determinado por la ubicación del riesgo asegurado. Por tanto, el importe del IPT cargado no se verá afectado por la Propuesta de Cesión.

Después de revisar los documentos facilitados, he llegado a la conclusión de que no se prevé que los tomadores no cedidos ni los cedidos resulten gravemente perjudicados por las consecuencias tributarias de la Propuesta de Cesión.

### 9.4. Implicaciones de la gestión de inversiones

La estrategia de inversión de RSAL será responsabilidad del Consejo de Administración de RSAL, pero cumplirá las actuales políticas y procedimientos del Grupo. Se espera que la combinación de activos esté muy ponderada con efectivo e ingresos fijos. Todo activo mantenido que no sea efectivo sería administrado por un tercero gestor de activos bajo un Contrato de Gestión de Inversiones en línea con las prácticas actuales.

La actual estrategia de inversión de RSAI no cambiará como resultado de la Propuesta de Cesión y se espera que la estrategia de RSAL sea similar a los acuerdos actuales.

Por tanto, no anticipo que ello genere ningún impacto negativo de importancia para los tomadores no cedidos ni para los cedidos como consecuencia de la Propuesta de Cesión.

### 9.5. Implicaciones sobre los niveles de gasto continuo

Todos los costes y gastos ocurridos en relación con el Plan serán soportados por RSAI y RSAL. Los tomadores no soportarán ninguno de dichos costes. Se espera que los costes asociados al traslado a Luxemburgo sean modestos y se compensen con iniciativas de transformación más amplias, con un incremento de la tasa de gasto inferior al 0,5%. Las herramientas de fijación de precios actuales del Grupo se utilizarán para las pólizas suscritas por RSAL después de la cesión y se espera que el aumento en la provisión de gasto en primas futuras sea pequeño o no se produzca ningún incremento.

**3336900** Por tanto, no anticipo que ello genere ningún impacto negativo grave para los tomadores no cedidos ni para los cedidos como consecuencia de la Propuesta de Cesión.

Página 62 de 78

### 9.6. Impacto sobre la posición de liquidez

RSAL ha facilitado un resumen del enfoque propuesto de administración de la liquidez para RSAL. Se espera que RSAL utilice las mismas directrices y procesos que el Grupo RSAI más amplio. La previsión del flujo de caja se utilizará para las perspectivas a corto y largo plazo, y se optimizará la liquidez en todas las unidades operativas de RSAL. La combinación y el nivel mínimo de activos se establecerán sobre la base de la composición final del capital y se declarará en línea con el enfoque actual del Grupo.

Después de revisar el resumen facilitado, he llegado a la conclusión de que no se prevé que los tomadores no cedidos ni los cedidos resulten gravemente perjudicados por el impacto de la Propuesta de Cesión sobre la administración de la liquidez, pues se seguirá el enfoque actual del Grupo.

### 9.7. Compensación de deudas

He considerado si la Propuesta de Cesión puede provocar algún cambio en los derechos de compensación de deudas de acreedores o deudores de RSAI o RSAL. “Compensación de deudas” es un derecho que permite a las partes cancelar o compensar deudas mutuas restando unas de otras y pagando solo el saldo.

No he identificado ningún derecho de compensación de deudas sustancial como parte de mi revisión. Por ello, no creo que las consideraciones sobre compensación de deudas tengan ningún impacto en mis conclusiones.

### 9.8. Conclusiones generales: servicio de atención al cliente y otras consideraciones

**A partir del trabajo y razonamiento descritos anteriormente, he llegado a la conclusión de que después de la Propuesta de Cesión no habrá ningún impacto de importancia sobre los estándares de servicio (ni sobre ninguna otra consideración dentro de este apartado del informe).**

3336900

## 10. Conclusiones y declaración jurada

Página 63 de 78

He considerado la Propuesta de Cesión y sus probables efectos sobre los tomadores de seguros de RSAI que no serán cedidos, los tomadores que se cederán a RSAL y las reaseguradoras cedidas.

Para alcanzar las conclusiones que detallo a continuación he aplicado los principios que establecen las directrices profesionales correspondientes, a saber, las Normas Actuariales Técnicas (TAS) TAS 100: Principios del Trabajo Actuarial Técnico y TAS 200: Seguros.

He llegado a la conclusión de que:

- **La seguridad que se proporciona a los tomadores no cedidos no resultará gravemente perjudicada por la Propuesta de Cesión. No se espera que después de la Propuesta de Cesión haya impactos significativos sobre los estándares de servicio a los tomadores no cedidos.**
- **Es muy improbable que la seguridad que se proporciona a los tomadores cedidos resulte adversamente afectada de forma significativa por la Propuesta de Cesión. No se espera que después de la Propuesta de Cesión haya impactos significativos sobre los tomadores cedidos.**
- **Las reaseguradoras de RSAI no se verán afectadas sustancialmente por la Propuesta de Cesión.**

### 10.1. Cuestiones a destacar

Considero necesario revisar personalmente la información más reciente de la cual se disponga, actualizada a fecha de la vista de ratificación de la Propuesta de Cesión, cuando esté disponible más adelante en el ejercicio, antes de confirmar mi dictamen y conclusiones.

Las cuestiones que he resaltado en este informe y requieren revisión adicional son:

- Objeciones recibidas de reaseguradoras y tomadores de seguros.
- Detalles finales del contrato de reaseguro entre RSAI y RSAL.
- Conclusiones de la revisión externa del modelo interno de capital.
- Actualizaciones de los planes de contingencia de RSAI en relación con la Propuesta de Cesión.

Analizaré adicionalmente estos puntos como parte del Informe Suplementario.



3336900

## 10.2. Deber y declaración del Experto Independiente

Página 64 de 78

Mi deber con el Tribunal anula toda otra obligación con quienes me han dado instrucciones o pagado por realizar este Informe. Confirmando que comprendo mi deber ante el Tribunal y que lo he cumplido.

Confirmando que he dejado claro qué hechos y asuntos citados en este informe están dentro de mi propio conocimiento y cuáles no. Confirmando que son ciertos a mi leal saber y entender. El dictamen que expreso representa mis opiniones profesionales veraces y completas sobre los asuntos a que hacen referencia.

Confirmando que conozco los requisitos de la Parte 35 de las Reglas de Procedimiento Civil, Instrucción de Práctica 35 y el Protocolo para Instrucción de Expertos para Testificar en Demandas Civiles.

## 10.3. Refrendo

*Stewart Mitchell FIA*

Socio

26 de julio de 2018

95 Wigmore Street  
Londres W1U 1DQ  
[www.lcp.uk.com](http://www.lcp.uk.com)

### El uso de nuestro trabajo

Este trabajo ha sido producido por Lane Clark & Peacock LLP a tenor de los términos de nuestro acuerdo por escrito con Royal & Sun Alliance Insurance plc. Está sujeto a las limitaciones indicadas (p. ej., en relación con la exactitud o la completitud).

El presente Informe del Plan, que es nuestro trabajo, ha sido preparado a los efectos de acompañar a la solicitud al Tribunal en relación con el plan de cesión de negocio de seguros que se describe en este informe de conformidad con el Artículo 109 de la Ley de Servicios y Mercados Financieros de 2000. El Informe del Plan no es apto para ningún otro fin.

Se enviará una copia del Informe del Plan a la Prudential Regulatory Authority y a la Financial Conduct Authority, y este informe también se adjuntará a la solicitud del Plan ante el Tribunal.

Este trabajo solo es apropiado para el propósito anteriormente descrito y no se debe utilizar para ningún otro fin. No se acepta ni asume ninguna responsabilidad por usos del Informe del Plan distintos al indicado anteriormente.

### Estándares profesionales

Nuestro trabajo en la preparación de este documento cumple la Norma Actuarial Técnica 100: Principios del Trabajo Técnico Actuarial, junto con la Norma Actuarial Técnica 200: Seguros.

3336900

Página 65 de 78 *Anexo 1 - Glosario*

**Anexo 1**

Término	Definición
Fondos propios complementarios	Acuerdo por el cual RSAL puede recurrir a capital adicional de RSAI en caso necesario en el futuro.
Mejor estimación	Una estimación preparada sin margen para la prudencia o el optimismo.
Método Bornhuetter-Ferguson (BF)	Una combinación del método de cálculo estocástico o Chain Ladder y el método de tasa de siniestralidad esperada (como se definen más adelante en este glosario). El coeficiente que se asigne a cada uno depende del grado de desarrollo de las reclamaciones para un año de póliza en particular.
Brexit	La salida esperada del Reino Unido de la UE tras el referéndum celebrado en Reino Unido en junio de 2016 sobre la continuación de la pertenencia.
Commissariat Aux Assurances (CAA)	El regulador del sector asegurador de Luxemburgo.
Coefficiente de cobertura de capital	El coeficiente de cobertura de capital es la relación entre el capital disponible y el capital obligatorio. Es una medida de la solidez del capital de la aseguradora; cuanto mayor es el coeficiente, más fortaleza tiene la aseguradora.
Método de cálculo estocástico o Chain Ladder	Método actuarial para calcular futuros pagos o cifras utilizando el patrón histórico de pagos o cifras anteriores para calcular un perfil de desarrollo, el cual se puede utilizar para extrapolar futuros pagos o cifras.
Nivel principal 1	A tenor de Solvencia II, el capital se clasifica en 3 niveles sobre la base de la permanencia y absorción de pérdidas de la forma del capital. El capital de Nivel 1 es el de mayor calidad.
Riesgo de incumplimiento de la contraparte	El riesgo de incumplimiento o deterioro de contrapartes que deben dinero a una aseguradora o retienen dinero en nombre de esta. Por ejemplo, cubre el riesgo de incumplimiento de una reaseguradora o un intermediario.
Tribunal	El Tribunal Superior de Justicia de Inglaterra y Gales.
Tomador directo	Todo tomador de seguros que no sea aseguradora o reaseguradora.
Espacio Económico Europeo (EEE)	El Acuerdo sobre el EEE constituyó el Espacio Económico Europeo el 1 de enero de 1994. El EEE reúne a los 28 Estados miembros de la UE con Islandia, Liechtenstein y Noruega en un mercado interno regido por las mismas reglas básicas. Estas reglas pretenden permitir la libre circulación de mercancías, servicios, capital y personas en el EEE en un entorno abierto y competitivo, un concepto que se cita como las cuatro libertades.
EEA30	El EEE30 es el EEE tras el Brexit, es decir, los 30 Estados miembros restantes.

3336900

Anexo 1 (cont.)

Página 66 de 78

Término	Definición
Fecha efectiva	La fecha de efectividad de la Propuesta de Cesión se espera que sea el día o alrededor del día 1 de enero de 2019.
Unión Europea (UE)	La UE antes del Brexit, es decir, los 28 Estados miembros. Después del Brexit, la UE estará formada por 27 Estados miembros, es decir, excluyendo al Reino Unido.
Eventos no incluidos en los datos (ENID)	Una estimación de los posibles eventos o acontecimientos futuros que no se encuentran en los datos existentes. A tenor de Solvencia II, las aseguradoras deben hacer reservas para los ENID en sus provisiones técnicas.
Método de Tasa de siniestralidad esperada	Un método actuarial para calcular pagos o cifras futuras combinando una medida de la exposición y una tasa asumida por unidad de exposición (la "tasa inicial de siniestralidad esperada") para el negocio suscrito.
Financial Conduct Authority, FCA (Autoridad de Conducta Financiera)	El organismo regulador de Reino Unido dedicado a supervisar la conducta de las firmas de servicios financieros minoristas y mayoristas. La FCA actúa como parte del marco normativo implantado a tenor de la Ley de Servicios Financieros de 2012.
Servicio del Defensor del Cliente Financiero (Financial Ombudsman Service, FOS)	Constituido por el Parlamento del Reino Unido, el FOS es un experto oficial en la resolución de problemas relacionados con los servicios financieros. El Parlamento creó el FOS y tiene facultades legales en el Reino Unido para abordar quejas no resueltas entre una empresa y un cliente en relación con los servicios financieros.
Consejo de Información Financiera (Financial Reporting Council, FRC)	El organismo responsable de establecer normas actuariales en el Reino Unido. El FCR regula también a los auditores y contables y establece los Códigos de Gobernanza y Administración Corporativa del Reino Unido.
Libertad de Establecimiento (LE)	A tenor de las directivas sobre seguros de la UE y la Directiva de Mediación de Seguros, las empresas aseguradoras tienen derecho a prestar servicios comerciales a través de una presencia permanente en el EEE de acuerdo con el principio de LE utilizando el sistema de pasaportes en vigor entre reguladores del EEE.
Libertad de Prestación de Servicios (LPS)	A tenor de las directivas sobre seguros de la UE, las empresas aseguradoras tienen derecho a prestar servicios comerciales de carácter internacional dentro del EEE a tenor del principio de LPS utilizando el sistema de pasaportes en vigor entre reguladores del EEE.
Plan de Garantía de Servicios Financieros (Financial Services Compensation Scheme, FSCS)	El FSCS es el fondo de compensación de último recurso para clientes de firmas de servicios financieros autorizadas en el Reino Unido. Cubre los seguros para personas físicas y algunos seguros para pequeñas empresas.

3336900

Anexo 1 (cont.)

Página 67 de 78

Término	Definición
Ley de Servicios y Mercados Financieros (Financial Services and Markets Act, FSMA) de 2000	La legislación a tenor de cuya Parte VII se rige la cesión de negocios de (rea)seguros entre empresas de (rea)seguros.
Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP)	Una colección de reglas y estándares contables utilizados habitualmente para la preparación de informes financieros. Las especificaciones GAAP incluyen la definición de conceptos y principios, así como reglas específicas para el sector.
Brexit duro	Un escenario donde RSAI ya no tiene derechos de LPS ni de LE y puede no ser capaz legalmente de seguir realizando negocios del EEE fuera del RU. Por ejemplo, RSAI no podría emitir nuevas pólizas de seguro en el EEE y podría no tener capacidad legal para pagar indemnizaciones válidas sobre siniestros a sus actuales tomadores en el EEE.
Ocurrido pero no declarado (IBNR)	La provisión para reclamaciones que se declaren en el futuro, pero relacionadas con acontecimientos que ya han ocurrido. Incluye una provisión para el desarrollo estimado de reclamaciones abiertas actualmente, es decir, las que han sido declaradas pero no liquidadas en su totalidad. La provisión para estas reclamaciones abiertas se denomina IBNER (ocurrido, pero no suficientemente declarado). Dependiendo del tipo de seguro que se considere y el enfoque de tramitación de las reclamaciones, tanto el IBNR como el IBNER pueden ser positivos o negativos.
Ocurrido, pero no suficientemente declarado (IBNER)	Véase la definición de IBNR.
Experto independiente	Una persona debidamente cualificada nombrada por el Tribunal para preparar un dictamen independiente sobre un plan de cesión de negocio de seguros de conformidad con la FSMA. La principal responsabilidad del experto independiente es con el Tribunal, y su dictamen es independiente de los de las empresas patrocinadoras implicadas en la Cesión y de la PRA.
Riesgo de mercado	El riesgo de cambios en la posición financiera de una aseguradora debido a fluctuaciones en el valor de mercado de sus activos, pasivos e instrumentos financieros. Por ejemplo, cubre el riesgo de caídas en el valor de activos que se están manteniendo para realizar futuros pagos de reclamaciones.
Capital Mínimo Obligatorio (Minimum Capital Requirement, MCR)	Un fórmula de cálculo del requerimiento de capital como parte de las actuales normas europeas Solvencia II para aseguradoras. Infringir el MCR define el punto de intervención intensiva del regulador. La calibración del MCR será el capital requerido para ofrecer un nivel de confianza del 85% de capital suficiente para durar un año. El MCR es un cálculo más sencillo que el CSO y habitualmente es un requerimiento menos oneroso.

3336900

Anexo 1 (cont.)

Página 68 de 78

Término	Definición
Riesgo operacional	El riesgo de pérdidas provocadas por fallos en los procesos, personal y sistemas operativos de una asegurada, o debidas a eventos ajenos a la propia aseguradora. Por ejemplo, cubriría el riesgo de fraude o de fallo de TI.
Fondos propios	El capital por exceso de provisiones disponibles para atender los requerimientos de capital de CSO a tenor de Solvencia II.
Prudential Regulation Authority, PRA (Autoridad de Regulación Prudencial)	Parte del Banco de Inglaterra que realiza la regulación prudencial de firmas financieras en el Reino Unido, incluidos bancos, bancos de inversión, sociedades hipotecarias y aseguradoras. La PRA actúa como parte del marco normativo implantado a tenor de la Ley de Servicios Financieros de 2012.
Declaración de Política de la PRA	Declaración de política emitida por la PRA denominada "Declaración de política: el enfoque de la PRA en las cesiones de carteras de seguros - abril de 2015".
Propuesta de Cesión	La propuesta de cesión de negocio de seguros de RSAI a RSAL a tenor del Artículo 105 de la FSMA.
Reaseguro de distribución de cuotas	Un contrato de reaseguro en el que la aseguradora y la reaseguradora comparten siniestros y primas en la misma proporción. Habitualmente, la reaseguradora paga una comisión a la aseguradora para cubrir sus costes de venta y administración de las pólizas.
Capital requerido	El importe de capital que debe tener una aseguradora para cumplir su capital obligatorio (es decir, el CSO).
Reaseguro	Acuerdo con otra aseguradora para compartir o traspasar riesgos. Por ejemplo, en el caso de la Propuesta de Cesión, RSAL está devolviendo el riesgo de suscripción (seguro) a RSAI utilizando un contrato de reaseguro de distribución de cuotas.
Reaseguros morosos	Reaseguros morosos o fallidos es una provisión para importes debidos por reaseguradoras, pero que no se pueden pagar, por ejemplo, debido a la insolvencia de la reaseguradora.
Documento del Plan	Documento enviado al Tribunal estableciendo los detalles del Plan o la Propuesta de Cesión.
Informe del Plan	El presente informe preparado por mí, en calidad de Experto Independiente, para su presentación al Tribunal.
Capital de Solvencia Obligatorio o CSO (Solvency Capital Requirement)	El importe del capital que deben mantener las aseguradoras a tenor de la normativa Solvencia II. Es una estimación del capital necesario para garantizar que una aseguradora pueda atender sus obligaciones durante los 12 meses siguientes con una probabilidad mínima del 99,5%. Si el capital de una aseguradora (es decir, el exceso de su activo sobre su pasivo) cae por debajo del CSO, se desencadenará la intervención del regulador para corregir esa posición.

3336900

Anexo 1 (cont.)

Página 69 de 78

Término	Definición
Informe de Solvencia y Situación Financiera (Solvency and Financial Condition Report, SFCR)	Solvencia II exige que cada aseguradora publique un SFCR anual que contenga determinada información cualitativa y cuantitativa.
Solvencia II	Sistema para establecer (entre otras cosas) el capital mínimo obligatorio para (re)aseguradoras del EEE a tenor de la Directiva Solvencia II 2009/138/CE.
Fórmula estándar	Un enfoque que prescribe Solvencia II para calcular el capital sobre la base de la información financiera de una aseguradora (p. ej., primas y provisiones para reclamaciones).
TAS 100	El FCR emitió la Norma Actuarial Técnica 100: Principios del trabajo técnico actuarial (TAS 100) de aplicación a todo trabajo actuarial producido después del 1 de julio de 2017.
TAS 200	El FCR emitió la Norma Actuarial Técnica 200: Seguros (TAS 200) de aplicación a todo trabajo actuarial producido después del 1 de julio de 2017.
Provisiones técnicas	A tenor de Solvencia II, las provisiones técnicas cubren los costes definitivos de liquidación de todas las reclamaciones resultantes de eventos que ocurran hasta la fecha del balance general, más las provisiones para reclamaciones futuras (y primas) que aparezcan en periodos de riesgo no vencidos.
Cesionaria	La aseguradora a quien se va a transferir el negocio, RSA Luxembourg S.A. (RSAL).
Cedente	La aseguradora desde donde se va a transferir el negocio, Royal & Sun Alliance Insurance plc (RSAI).
Gastos de ajuste no asignados al siniestro (Unallocated Loss Adjustment Expenses, ULAE)	Los gastos de ajuste no asignados al siniestro son gastos relacionados con la tramitación de reclamaciones que no están asignados a un siniestro específico, por ejemplo, espacio de oficina y salario de los encargados de tramitar la reclamación.
Riesgo de suscripción	El riesgo de que el valor de las reclamaciones de seguro resulte ser superior al esperado.
Provisión de Primas no Devengadas (Unearned Premium Reserve, UPR)	Una provisión para la parte no vencida de las pólizas de seguro y que aparece como pasivo en el balance general de la aseguradora, pues la prima se amortizaría al cancelarse la póliza.

3336900

## *Anexo 2 - Extracto de los Términos de Referencia*

Anexo 2

Página 70 de 78

### **Resumen del ámbito acordado del trabajo**

Yo, Stewart Mitchell actuaré como Experto Independiente para prestar asistencia en la cesión que tienen planificada a tenor del Título VII del negocio Soluciones de Riesgos, Red sucursales Europeas, de Royal and Sun Alliance Insurance plc (RSAI) a una filial de RSAI creada recientemente en Luxemburgo.

El principal requerimiento de ustedes es que el experto independiente actúe en línea con el Artículo 109 de la Ley de Servicios y Mercados Financieros de 2000.

Los entregables clave del trabajo serán:

- Informes del Experto Independiente, principal y suplementario
- Información que se requiera para abordar problemas que puedan surgir
- Presentación de mis conclusiones como Experto Independiente ante el Tribunal y responder consultar y solicitudes adicionales de este
- Un informe resumen en apoyo de la comunicación a los tomadores de seguros

3336900

## *Anexo 3 – Curriculum vitae de Stewart Mitchell*

Anexo 3

Página 71 de 78

Soy socio de la Asesoría de Seguros de LCP y miembro “Fellow” del Instituto de Actuarios (Institute of Actuaries) (acreditado en 2004). Poseo un MBA por la City University Business School y estoy cualificado como ACII por el Colegio Oficial de Aseguradoras (Chartered Institute of Insurance).

Me incorporé a LCP en 2016 y anteriormente fui Director en Ernst & Young LLP. Tengo 20 años de experiencia como asesor actuarial general de seguros, y 10 años más trabajando en el sector de los seguros antes de mi incorporación a Ernst & Young LLP.

### **Experiencia profesional**

Cuento con una amplia experiencia en la actividad actuarial durante los últimos 20 años. Esta experiencia cubre constitución de reservas, capital, fijación de precios, reaseguros y transacciones.

He participado en una serie de cesiones a tenor del Título VII prestando asistencia como Experto Independiente y Evaluador del Informe del Plan. También dirijo el trabajo de revisión de la normativa, como las revisiones del Artículo 166.

Poseo un certificado de práctica profesional como Actuario Firmante de Lloyd's y actualmente soy Actuario Firmante para cuatro sindicatos de Lloyd's. En el pasado he desempeñado esta función para muchos sindicatos de Lloyd's, firmando dictámenes hasta para nueve de ellos en un único final de ejercicio.

Anteriormente, fui nombrado Especialista de Reserva de Siniestros para aseguradoras de Bermudas, y Actuario Designado para aseguradoras de Liechtenstein.

Ha facilitado a reguladores de EE. UU. dictámenes sobre la adecuación de reservas de siniestros de aseguradoras radicadas en el Reino Unido, y para HMRC (Servicio de Aduanas e Impuestos de Su Majestad) sobre aseguradoras del Reino Unido.

Dispongo de una amplia experiencia en revisiones independientes de obligaciones vinculadas a siniestros para empresas de seguros generales. También he dirigido proyectos de modelización de capital y revisiones de provisiones técnicas de Solvencia II.

He trabajado con muchas aseguradoras en revisiones de obligaciones vinculadas a siniestros y requerimientos de capital a efectos de fusiones y adquisiciones.



3336900

## Anexo 4 - Resumen de los datos facilitados

Anexo 4

Página 72 de 78

A continuación, se relacionan los datos claves que he solicitado y recibido, o a los que he accedido directamente, durante la evaluación de la Propuesta de Cesión. Se me han facilitado todos los datos que he solicitado. RSAI ha facilitado una Declaración de Exactitud de los Datos que confirma que los datos y la información que se me han entregado en relación con la Propuesta de Cesión son exactos y completos.

### 1. Borrador para el Tribunal y documentación obligatoria preparada por RSAI para la Propuesta de Cesión, incluidos:

- Documento del Plan (julio de 2018)
- Declaración Testimonial de RSAI (julio de 2018)
- Declaración Testimonial de RSAL (julio de 2018)
- Aviso legal (julio de 2018)
- Providencia (julio de 2018)

### 2. Borrador de propuesta de plan de comunicación y comunicación preparada por RSAI:

- Plan propuesto de comunicación (carta a la PRA de julio de 2018)
- Plantillas de carta para tomadores de seguros, intermediarios, reaseguradoras y terceros (julio de 2018)
- Folleto para el tomador de seguros (julio de 2018)

### 3. Documentos relativos al modelo de gobernanza y objetivos operativos de RSAL, incluido lo siguiente:

- Sistema de Gobernanza de RSAL (19 de diciembre de 2017)
- Valoración y Capital de RSAL (19 de diciembre de 2017)

### 4. Documentos relativos a los procesos de constitución de provisiones y reservas, incluido lo siguiente:

- Hojas de cálculo de constitución de reservas actuariales de RSAI a 31 de diciembre de 2016
- Instrucciones y documentación para la herramienta de modelización actuarial del Reino Unido (2 de febrero de 2017)
- Diapositivas sobre la constitución de reservas del Comité de Reservas del Reino Unido e Internacional, y de Europe RM a fecha 31 de diciembre de 2016, 31 de marzo de 2017 y 30 de junio de 2017
- Documentación del proceso actuarial de evaluación, incluidas las directrices de evaluación para la revisión realizada a fecha de 31 de marzo de 2017 (fecha de 9 de febrero de 2014)
- Política de Constitución de Reservas Actuariales del Grupo RSA (24 de mayo de 2017)
- Documento sobre la filosofía de constitución de reservas actuariales de UK Commercial (noviembre de 2015)
- Bases del Grupo RSA del documento Preparación del Balance general Solvencia II (7 de septiembre de 2017)

3336900

Página 73 de 78

**Anexo 4 (cont.)**

- Términos de referencia de Juntas de Constitución de Reservas del Reino Unido (14 de marzo de 2016)
- Términos de referencia del Comité de Reservas del Reino Unido e Internacional (julio de 2017)
- Política de tramitación de reclamaciones del Reino Unido e Internacional (1 de junio de 2017)
- Directrices para el proceso de tramitación de reclamaciones emitidas por sucursales RSAI del EEE para reclamaciones vinculadas a bienes raíces (13 de octubre de 2016)
- Informes de revisión interna de reservas:
  - Revisión actuarial del Grupo de las reservas de UK Commercial a 31 de marzo de 2015 (de fecha 2 de agosto de 2016)
  - Revisión actuarial de UK Finance de las reservas para el Reino Unido e Internacionales a 31 de marzo de 2017 (fecha el 23 de junio de 2017)

**5. Documentos relativos al capital y procesos asociados, incluido lo siguiente:**

- Informe de validación del modelo interno preparado por RSAI a 30 de agosto de 2016
- Informe de Solvencia y Situación Financiera (SFCR) para RSA Insurance Group plc a 31 de diciembre de 2016
- Resumen ejecutivo Autoevaluación de Riesgos y Solvencia (ORSA) 2017 del Grupo RSA (junio de 2017) e informe completo (30 de agosto de 2017)
- Política de Capital del Grupo RSA a fecha del T2 de 2017 (aprobada el 23 de mayo de 2017)
- Diapositivas resumen de la evaluación de RSAI de la adecuación de la fórmula estándar para RSAL (diciembre de 2017)
- Hojas de cálculo justificativas del cálculo de la fórmula estándar de CSO para RSAL (diciembre de 2017)

**6. Otras pruebas preparadas por RSAI en apoyo de la Propuesta de Cesión incluyen lo siguiente:**

- Análisis de impacto de Libre Prestación de Servicios (3 de octubre de 2017)
- Resumen del Plan de Rescate de RSA (6 de diciembre de 2017) y Plan de Resolución de RSA (30 de noviembre de 2017)
- Documento borrador de fijación de precios de transferencia para reaseguros de RSAL a RSAI (octubre de 2017)
- Plan de contingencia del Brexit (octubre de 2017)
- Informe interno sobre las implicaciones tributarias de la Propuesta de Cesión (16 de noviembre de 2017)
- Borrador de proyecciones de futuros balances y requerimientos de capital hasta el 31 de diciembre de 2020 para RSAI y RSAL
- Documento sobre Protección del Tomador de Seguros para tomadores cedidos (enero de 2018)
- Informe de valoración de las obligaciones por pensiones de prestación definida de la Sucursal RSA de Alemania a 31 de diciembre de 2016

**7. Declaración de Exactitud de los Datos**

3336900

Página 74 de 78 *Anexo 5 - Correspondencias con los requisitos*

Anexo 5

La tabla siguiente muestra las referencias de los apartados correspondientes del Informe del Plan donde he abordado cada punto de las directrices del Capítulo 18 del Manual de Supervisión de la Guía de la FCA y de la “Declaración de Política - El enfoque de la PRA de las cesiones de carteras de seguros - abril de 2015” de la PRA en relación con el informe del plan.

Las referencias de directrices “PRA x.x” están tomadas de la declaración de política de la PRA, y las “FCA x.x” se han tomado del Capítulo 18 del Manual de Supervisión.

Referencia de la directriz	Directriz	Referencia del informe del plan
PRA 2.30 (1) FCA 18.2.33 (1)	Quién nombró al experto independiente y quién corre con los costes de dicho nombramiento	2.3 (página 11)
PRA 2.30 (2) FCA 18.2.33 (2)	Confirmación de que el experto independiente ha sido autorizado o designado por el regulador apropiado (la PRA)	2.3 (página 11)
PRA 2.30 (3) FCA 18.2.33 (3)	Una declaración de las cualificaciones profesionales del experto independiente y (cuando proceda) descripción de la experiencia que lo hace idóneo para esa función	2.3 (página 11) Anexo 3
PRA 2.30 (4) FCA 18.2.33 (4)	Si el experto independiente, o su empleador, tiene o ha tenido, intereses directos o indirectos en alguna de las partes que pudieran hacer dudar de su independencia, y detalles de dichos intereses	2.3 (página 11)
PRA 2.30 (5) FCA 18.2.33 (5)	El ámbito del informe	2.4 (página 12)
PRA 2.30 (6) FCA 18.2.33 (6)	El propósito del plan	3.3 (página 19)
PRA 2.30 (7) FCA 18.2.33 (7)	Un resumen de los términos del plan en la medida en que sean pertinentes para el informe	3 (página 16)
PRA 2.30 (8) FCA 18.2.33 (8)	Los documentos, informes y otra información importante que ha considerado el experto independiente al preparar el informe, y si no se ha proporcionado alguna información solicitada	Anexo 4

3336900

Anexo 5 (cont.)

Página 75 de 78

Referencia de la directriz	Directriz	Referencia del informe del plan
PRA 2.30 (9) FCA 18.2.33 (9)	La medida en que el experto independiente ha confiado en: (a) información facilitada por otras personas (b) la opinión de otras personas	2.6 (página 12)
PRA 2.30 (10) FCA 18.2.33 (10)	Las personas en quienes ha confiado el experto independiente y por qué, en su opinión, es razonable dicha confianza	2.6 (página 12)
PRA 2.30 (11) FCA 18.2.33 (11)	Su dictamen de los probables efectos del plan sobre los tomadores de seguros (la definición de este término incluye a personas con determinados derechos y derechos contingentes a tenor de las pólizas), distinguiendo entre: (a) tomadores cedidos (b) tomadores de la cedente cuyos contratos no se cederán (c) tomadores de la cesionaria	Resumen ejecutivo (página 4) 10 (página 63)
PRA 2.30 (12) FCA 18.2.33 (11A)	Su dictamen de los probables efectos del plan sobre alguna reaseguradora de la cedente cuyos contratos de reaseguro se transferirán a tenor del plan	Resumen ejecutivo (página 4) 10 (página 63)
PRA 2.30 (13) FCA 18.2.33 (12)	Asuntos (si los hubiere) que el experto independiente no haya tenido en cuenta o no haya evaluado en el informe que pudieran, en su opinión, ser relevantes para la consideración del plan por parte de tomadores de seguros	10 (página 63)
PRA 2.30 (14) FCA 18.2.33 (13)	Por cada dictamen que exprese el experto independiente en el informe, un esbozo de sus razones	Constitución de reservas: 5.10 (página 33) Capital: 6.12 (página 42) Tomador de seguros: 7.11 (página 52) Comunicación: 8.7 (página 58) Otro: 9.8 (página 62)
PRA 2.32 (1) FCA 18.2.35 (1)	Una descripción de todos los contratos de reaseguro que se propone traspasar a la cesionaria a tenor del plan	3.2 (página 18)
PRA 2.32 (2) FCA 18.2.35 (2)	Una descripción de toda garantía o reaseguro adicional que cubrirá el negocio transferido o el negocio de la cedente que no será transferido	3.2 (página 18)

3336900

Anexo 5 (cont.)

Página 76 de 78

Referencia de la directriz	Directriz	Referencia del informe del plan
PRA 2.33 (1) FCA 18.2.36 (1)	Incluir una comparación de los probables efectos en caso de que sea o no implantada	3.5 (página 20)
PRA 2.33 (2) FCA 18.2.36 (2)	Indicar si se consideraron contratos alternativos y en su caso, cuáles	3.5 (página 20)
PRA 2.33 (3) FCA 18.2.36 (3)	Cuando sea probable que distintos grupos de tomadores resulten afectados de manera diferente por el plan, incluir comentarios sobre las diferencias que se considere que pueden ser significativas para ellos	Resumen ejecutivo (página 4) 7.4 (página 45)
PRA 2.33 (4) FCA 18.2.36 (4)	Incluir sus puntos de vista sobre: <ul style="list-style-type: none"> <li>(a) el efecto del plan sobre la seguridad de los derechos contractuales de los tomadores de seguros, incluida la probabilidad y los efectos potenciales de la insolvencia de la aseguradora.</li> <li>(b) los probables efectos del plan sobre cuestiones como la gestión de inversiones, nueva estrategia de negocio, administración, tramitación de reclamaciones, niveles de gastos y bases de valoración en relación con la forma en que pueden afectar a: <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) la seguridad de los derechos contractuales de los tomadores</li> <li>(ii) los niveles del servicio prestado a los tomadores</li> <li>(iii) el negocio asegurador a largo plazo, las expectativas razonables de los tomadores</li> </ul> </li> <li>(c) el coste y los efectos fiscales del plan en relación con el nivel en que puedan afectar a la seguridad de los derechos contractuales de los tomadores, o para el negocio asegurador a largo plazo, sus expectativas razonables</li> </ul>	(a) Resumen ejecutivo (página 4) 7.4 (página 45) (b) y (c) 9 (página 59)

La Propuesta de Cesión no implica la constitución de compañías mutuas ni de ningún negocio asegurador a largo plazo. Por tanto, no son de aplicación PRA 2.35 y PRA 2.36 (FCA 18.2.36 y FCA 18.2.39).

3336900

## *Anexo 6 - Aviso del auditor de RSAI*

Anexo 6

Página 77 de 78

### **Aviso de los auditores de RSAI**

1. KPMG LLP (“la firma”), auditores de Royal & Sun Alliance Insurance plc (“la Compañía”), ha permitido, en determinadas circunstancias, a LCP (“el Experto Independiente”) tener acceso a los documentos de trabajo de la firma que se especifican en el Anexo 2 (no incluido) en relación con la auditoría obligatoria de los estados financieros de la Compañía para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2016 y para la revisión intermedia a mitad de ejercicio que finalizó el 30 de junio de 2017 (“los Documentos de Trabajo de Auditoría”).
2. El Auditor no acepta ni asume responsabilidad alguna ante nadie distinto a la Compañía y los miembros de la Compañía, como órgano, por su trabajo de auditoría, por su informe de auditoría o por los dictámenes que se ha formado. En la medida máxima permitida por la ley, los Auditores no aceptan ni asumen responsabilidad ante nadie como consecuencia del acceso facilitado a los Documentos de Trabajo de Auditoría ni por ninguna información o explicación facilitada al Experto Independiente en relación con los Documentos de Trabajo de Auditoría o en conexión con la revisión por el Experto Independiente de los Documentos de Trabajo de Auditoría.
3. Los Documentos de Trabajo de Auditoría no fueron creados, y no se deben tratar como adecuados, para ningún fin distinto a la auditoría y la revisión intermedia preceptivas. La auditoría obligatoria se realiza para que los Auditores puedan informar a los miembros de la Compañía, como órgano, de conformidad con el Capítulo 3 de la Parte 16 de la Ley de Sociedades de 2006. El trabajo de auditoría de los Auditores se realiza para que estos puedan indicar a los miembros de la Compañía aquellos asuntos que tengan obligación de declarar en un informe de auditoría y para ningún otro fin.

*En LCP, nuestros expertos le ofrecen un asesoramiento claro y conciso centrado en sus necesidades. Utilizamos una tecnología innovadora para proporcionarle conocimientos y control en tiempo real. Nuestros expertos trabajan en los sectores de pensiones, inversión, seguros, energía y prestaciones para empleados.*

Lane Clark & Peacock LLP  
Londres, Reino Unido  
Tel.: +44 (0)20 7439 2266  
enquiries@lcp.uk.com

Lane Clark & Peacock LLP  
Winchester, Reino Unido  
Tel: +44 (0)1962 870060  
enquiries@lcp.uk.com

Lane Clark & Peacock Ireland Limited  
Dublín, Irlanda  
Tel: +353 (0)1 614 43 93  
enquiries@lcpireland.com

Lane Clark & Peacock Netherlands B.V.  
(opera bajo licencia)  
Utrecht, Países Bajos  
Tel.: +31 (0)30 256 76 30  
Info@lcpnl.com

Lane Clark & Peacock LLP («LCP») se reserva todos los derechos de este documento. Este documento puede reproducirse en su totalidad o en parte siempre que se indique la fuente de forma destacada. No aceptamos ninguna responsabilidad ante quien haya recibido este documento (con o sin nuestra autorización). Lane Clark & Peacock LLP es una sociedad de responsabilidad limitada registrada en Inglaterra y Gales con el número OC301436. LCP es una marca registrada en Reino Unido (marca comercial registrada n.º 2315442) y en la UE (marca comercial registrada n.º 002935583). Todos los socios son miembros de Lane Clark & Peacock LLP. La lista de nombres de los miembros puede consultarse en 95 Wigmores Street, London, W1U 1DQ (Reino Unido), la oficina central y domicilio social de la empresa. La empresa está regulada por el Institute and Faculty of Actuaries (Instituto y Colegio de Actuarios, organismo británico para la regulación y habilitación de actuarios) en relación con distintas actividades comerciales de inversión. La firma está autorizada de conformidad con la Ley de Servicios y Mercados Financieros de 2000, pero en determinadas circunstancias podemos ofrecer una serie limitada de servicios de inversión a los clientes, pues contamos con una licencia del Institute and Faculty of Actuaries. Podemos prestar estos servicios de inversión si son parte adicional de los servicios profesionales que nos hayamos comprometido a proporcionar.