

PABLO ALONSO GONZÁLEZ. Actuario (Dpto. Estadística, Universidad Carlos III de Madrid)

Solvencia II o el riesgo como eje central

DE una forma o de otra, todos hemos oído hablar de Solvencia II y, muy probablemente, lo primero que nos viene a la cabeza es pensar en los tres Pilares. Sin embargo, este esquema es eso y mucho más, por lo que cabría preguntarse quién y por qué ha comenzado con este proceso, saber si es algo único en el mundo o hay situaciones parecidas, qué principios lo sustentan y cómo se va a llevar a la práctica. Finalmente, y dada la aparente similitud con Basilea II, sería interesante saber si este proceso es la versión para el mundo del seguro del citado mecanismo o no.

Respecto a quién es el autor o instigador del proceso, hay que apuntar hacia la Comisión Europea, la cual ha solicitado la ayuda del CEIOPS -Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors- para la puesta en marcha de las medidas técnicas necesarias. Las causas son fundamentalmente dos. La primera, tratar de evaluar la cantidad de capital adecuada a los riesgos asumidos por las aseguradoras europeas. La segunda, tan importante como la primera y que es el objetivo final declarado, es el deseo de tener aseguradoras fuertes para defender, de la mejor forma posible, al usuario final de este servicio que no es otro que el asegurado. El tema de la solvencia no es

nuevo ni su regulación es algo que haya pasado desapercibida a las autoridades comunitarias. De hecho, ya existen directivas al respecto y normas posteriores que las perfeccionan y complementan. Sin embargo, este conjunto de normas se elaboraron en un tiempo y unas circunstancias que poco o nada tienen que ver con la actual coyuntura. Es por ello que la directiva en elaboración tiene por finalidad no ya cubrir un vacío, sino acompañar la norma a las situaciones actuales. La legislación europea actual sobre el tema descansa en el cálculo de un conjunto de ratios basadas tanto en el nivel de siniestralidad como en el nivel de primas y son aplicadas de la misma forma por todos los aseguradores, sea cual sea su tamaño y sea cual sea el perfil que han dado a sus operaciones.

Hay que decir que la puesta en marcha del proceso no ha sido una idea original de la Comisión Europea. Muy al contrario, más bien, ha seguido la estela de los reguladores de otras latitudes en donde ya se vienen aplicando esquemas de fijación de la cantidad de capital dependiente de los riesgos asumidos. Como ejemplo se pueden citar los casos de EE.UU. y Suiza. En el modelo americano -el llamado RBC o Risk Based Capital- se analizan los riesgos de inversión en renta fija, va-

riable e inmuebles, crédito, suscripción (reserva de siniestros y siniestros pagados) y filiales. Se supone que todos estos riesgos son independientes entre sí excepto el de filiales que se considera totalmente correlacionado con los demás. Por lo que se refiere al caso suizo, tiene un esquema basado en tres Pilares en donde se trata de valorar todo el balance de acuerdo a los datos del mercado. Se busca una cifra de capital económico y otra de capital mínimo. Ya dentro de la Unión Europea, el Reino Unido tiene en vigor un mecanismo basado en dos cifras clave, la de Requisitos mejorados de capital -Enhanced Capital Requirement o ECR- y la de Evaluación del Capital individual -Individual Capital Assessment o ICA-, a partir de las cuales, los reguladores de la FSA deciden cuál debe ser el nivel de capital que le corresponde a un asegurador.

Como se ha señalado anteriormente, los ejes centrales del proyecto Solvencia II son la correspondencia entre capital y riesgos asumidos, para lo que es absolutamente necesaria una evaluación adecuada de los mismos y, fundamentalmente, la defensa del asegurado. Respecto al primero, se impone una valoración a precios de mercado no sólo de los activos, sino también de los pasivos. Dentro de los activos habrá que distinguir entre aquellos

que se negocian en mercados profundos y con suficiente liquidez de los que no lo son. En el primer caso, se valorarán al precio al que se estén intercambiando en mercado, mientras que en el segundo será preciso utilizar algún mecanismo que incorpore la información de mercado, pero que tenga en cuenta la merma de valor que llevan incorporada como consecuencia de la menor negociación. Además, algunos activos, tales como los intangibles, mobiliario, equipos eléctricos e informáticos o similares con alto riesgo de depreciación, se considera que tendrán un valor nulo. Por lo que se refiere al pasivo -fundamentalmente provisiones técnicas-, el tema reviste una mayor complejidad pues no son negociables. En este caso se deberá saber si tales partidas representan compromisos asociados a riesgos susceptibles de cobertura mediante el uso de instrumentos financieros o no. Si es así, el valor de las provisiones será el valor de mercado de estas coberturas. Si no fuera así, entonces su valor se compondrá de la suma de dos elementos. Por un lado, el asociado a la mejor previsión posible del valor actual de los flujos futuros asociados a los compromisos de las pólizas emitidas, descontados al tipo libre de riesgo. Es lo que se conoce como Best Estimate Liabilities -BEL- o mejor estimador; por otro, el referido al valor actual de las cantidades de capital que es necesario dotar hasta la cancelación de esos compromisos, descontados a un tipo de interés que recoja el riesgo de la aseguradora. Es lo que se conoce como Margen de Riesgo -Risk Margin-.

Todo lo anterior se puede sintetizar en el siguiente cuadro:

CUADRO 1:

| CUADRO 1: | | |
|------------------|---|--|
| ACTIVOS | Negociado en mercados líquidos | Precio en esos mercados |
| | Activos ilíquidos | Valoración basada en información del mercado |
| | Activos con alta depreciación | Valor nulo |
| PASIVOS | Asociados a riesgos susceptibles de cobertura | Valor de mercado de las coberturas |
| | Asociado a riesgos susceptibles de cobertura | Mejor estimador + Margen de riesgo |

El esquema propuesto para el cálculo del capital adecuado a los riesgos soportados descansa en lo que se conoce como los tres pilares de Solvencia.

El primer pilar hace referencia al cálculo de la cifra de capital necesaria para hacer frente a los riesgos asumidos por la compañía.

En esta fase se procede a la estimación de dos cantidades: el Capital exigido -en inglés, Solvency Capital Requirement o SCR- y el Capital mínimo -en inglés, Minimum Capital Requirement o MCR-, la cual deberá ser una cifra inferior a la anterior.

El SCR será un requisito basado en el riesgo soportado por la aseguradora que garantice un mínimo de capital para mantener la protección apropiada a los asegurados y la estabilidad del mercado

El esquema propuesto para el cálculo del capital adecuado a los riesgos soportados descansa en lo que se conoce como los tres pilares de Solvencia. El primer Pilar hace referencia al cálculo de la cifra de capital necesaria para hacer frente a los riesgos asumidos por la compañía. En esta fase se procede a la estimación de dos cantidades: el Capital exigido -en inglés, Solvency Capital Requirement o SCR- y el Capital mínimo -en inglés, Minimum Capital Requirement o MCR-, la cual deberá ser una cifra inferior a la anterior. El SCR será un requisito basado en el riesgo soportado por la aseguradora que garantice un mínimo de capital para mantener la protección apropiada a los asegurados y la estabilidad del mercado. Si la aseguradora no cumple con el nivel exigido de SCR se le exigirá reestablecer su capital hasta el nivel de SCR de acuerdo a un plan que necesita ser aprobado por los supervisores. Como establece el CEIOPS, el SCR debe recoger la cantidad de capital necesaria para cumplir con todas las obligaciones durante un horizonte de tiempo especificado a un nivel de confianza definido. Por ello, se deben considerar todos los riesgos y no sólo los técnicos. Se prevé que la evolución de esta cantidad se pueda hacer bien mediante el uso de modelos estándar, comunes para todas las entidades, bien mediante el uso de modelos propios. De la definición aportada por el CEIOPS se extrae que, para evaluar esta cifra de capital, hacen falta los siguientes elementos:

- Una medida del riesgo: tras múltiples debates la última propuesta apuesta por el VaR al 99,5%, es decir, valor de la pérdida esperada más probable, la cual se espera sobrepasar en uno de cada 200 años.
- Una cierta probabilidad o nivel de confianza.
- Un horizonte temporal -se utiliza el año-.

Por lo que se refiere a la otra cifra del cálculo, la Comisión ha propuesto que el MCR sea un mínimo para el

SCR. El MCR debería dar al capital un colchón contra el riesgo de que la fortaleza financiera de la compañía se deteriorase a medida que se vayan haciendo los pagos por los siniestros, por ejemplo, una vez que se haya identificado un descenso súbito en el MCR.

Para poder llevar a cabo la cuantificación del SCR, el CEIOPS ha solicitado la ayuda de las entidades aseguradoras. El ajuste del modelo general propuesto se ha realizado con los llamados QIS -Quantitative Impact Study-, que hasta la fecha han sido tres. El citado modelo general se caracteriza por seguir un esquema de abajo arriba, es decir, partiendo de un conjunto de riesgos -en QIS3 se especifican seis: mercado, crédito, vida, no vida, salud y operacional- se evalúa la cantidad de capital requerida para cada uno de ellos por separado y a continuación se agregan teniendo en cuenta las correlaciones estimadas entre cada uno de ellos y se obtiene de esta forma la cifra de SCR. Sin embargo, la cifra correspondiente a algunos de estos riesgos -en concreto, mercado, vida y salud- puede ser minorada por la existencia de pólizas con la posibilidad de reparto futuro de beneficios. En cuanto al cálculo del MCR, se pretende que su evaluación sea menos prolija que la del SCR. De hecho, no se consideran todos los riesgos ya que se prescinde de los de crédito y opera-

cional y, a su vez, se impone un importe mínimo a este concepto, -AMCR o Absolute Minimum Capital Requirement-

Cabría pensar que este trabajo es la traducción al negocio asegurador de lo que es Basilea II en el ámbito bancario. De hecho, ambos esquemas comparten una estructura común de tres pilares, los dos buscan la adecuación del nivel de capital a los riesgos asumidos y en ambos casos se permite el uso, previa autorización, de modelos internos de medición del riesgo. Sin embargo, lo que les diferencia es tanto o más que los que les asemeja. Empezando por el objetivo final perseguido, Basilea II busca lograr la estabilidad y solidez del sistema bancario internacional, mientras que Solvencia II tiene como meta la protección del asegurado. En cuanto a su ámbito de aplicación, Basilea II se dirige hacia los bancos con actividad internacional, aunque se admite que quizá más adelante se extienda a otras capas del sector; por su parte, Solvencia II nace pensando que será de obligada aplicación por todas las entidades aseguradoras europeas. Por los riesgos que se analizan, Basilea II se centra en los propios del activo bancario, fundamentalmente crédito y operacional, en cuanto que puedan afectar a la capacidad crediticia; por su parte, Solvencia II trata de abarcar todos los riesgos tanto de activo como de pasivo. Por la forma de analizar esos riesgos, Basilea II emplea modelos separados para cada uno de ellos, mientras que Solvencia II considera las interrelaciones que puedan existir entre ellos para lograr la cifra óptima de capital. A modo de resumen, las principales características de ambos sistemas se pueden recoger en la siguiente tabla:

Pero las diferencias no se centran únicamente en el Pilar I. Así el BIS -Bank of International Settlements- en sus documentos establece que el segundo Pilar de Basilea II abarcará todos aquellos riesgos que no son completamente analizados en el Pilar I, tales como el riesgo de concentración de crédito, de interés en la cartera de inversión, de liquidez, de actividad, de reputación y estratégico, además de recoger factores externos a la entidad bancaria como, por ejemplo, los efectos del ciclo económico, algunos de los cuales ya se han incorporado en el modelo propuesto por CEIOPS para el Pilar I como, por ejemplo, el referido al tipo de interés en los títulos adquiridos.

Todo este esquema más los trabajos asociados a los Pilares II y III deberían servir para generar una nueva directiva durante 2008, la cual, tras su aprobación por el Parlamento Europeo y entrada en vigor, debería ser norma de obligado cumplimiento en toda la Unión Europea a partir de 2011. Por tanto, ya no queda tanto tiempo para adiestrar al personal y gestores de las compañías en una nueva forma de evaluar el nivel de capital como una cifra dependiente de las actividades emprendidas y de los compromisos adquiridos. El resultado de esta tarea de actualización será lograr compañías más fuertes y, en último término, dar una mayor protección al asegurado. El esfuerzo, sin duda, merece la pena. ●

Cabría pensar que este trabajo es la traducción al negocio asegurador de lo que es Basilea II en el ámbito bancario

El resultado de esta tarea de actualización será lograr compañías más fuertes y dar una mayor protección al asegurado

TABLA 1:

| | BASILEA II | SOLVENCIA II |
|----------------------------|--|---|
| ESTRUCTURA | Tres Pilares | Tres Pilares |
| OBJETIVO FINAL | Estabilidad del sistema bancario internacional | Defensa del asegurado |
| ÁMBITO DE APLICACIÓN | Bancos con actividad internacional | Todas las aseguradoras europeas |
| ALCANCE DEL ANÁLISIS | Activo bancario | Activo y pasivo |
| TRATAMIENTO DE LOS RIESGOS | Un modelo para cada riesgo | Un modelo que integra todos los riesgos |