

LA SOLVENCIA DE UNA ENTIDAD ASEGURADORA: ANALISIS BASICO

GABRIELA GONZÁLEZ-BUENO

Hablar de la solvencia de Entidades de Seguros supone evocar la propia esencia del Seguro. Una Institución como el Seguro, que tiene por objeto la asunción de riesgos, necesariamente debe contar con la adecuada capacidad financiera que le permita afrontar la cobertura de sus riesgos. De ahí que la solvencia económica sea consustancia a la propia actividad aseguradora.

Esta capacidad económica, sobradamente familiar a los gerentes de riesgos acostumbrados a decidir sobre la retención de los riesgos de su empresa, es uno de los factores fundamentales para la elección de una Entidad aseguradora.

Con esta finalidad se han destacado en este artículo algunas de las magnitudes que son fundamentales en la estabilidad y solvencia de las Entidades de Seguros, con la ayuda de esquemas-resumen de los estados contables y de aquellos ratios considerados más significativos en el análisis técnico y financiero de la actividad aseguradora. Se ha marcado la diferencia entre solvencia estática y dinámica y expuesto brevemente los sistemas y exigencias legales aplicados en distintos países para garantía de las mismas.

Una de las funciones primordiales de la Gerencia de Riesgos es la búsqueda de las alternativas económico-financieras que eliminen o atenúen las posibles consecuencias dañosas de los riesgos de una empresa.

Las limitaciones impuestas a la retención de riesgos por la propia capacidad financiera de la empresa exigen acudir a otros medios de financiación externa como es el seguro, a través del cual el gerente de riesgos trasladará la cobertura de sus riesgos o parte de ella a la institución aseguradora con ánimo decidido de encontrar seguridad para su empresa. Sin duda, tal seguridad se alcanza mediante la suscripción de un contrato de seguro adecuado a las características de los riesgos a los que está expuesta la actividad desarrollada por la empresa.

Pero, ¿cuáles son las características principales que los gerentes de riesgos deben exigir a los aseguradores? Fundamentalmente, un buen producto y solvencia. Es decir, un nivel adecuado de servicio y asesoramiento previo en la suscripción de las pólizas y permanente adecuación de los valores asegurados a los reales o de reposición, la tramitación y pago de los siniestros, así como una dimensión y solvencia suficientes de la empresa aseguradora.

Estas dos exigencias, aparentemente obvias, ocultan una realidad complicada. Un seguro perfectamente adaptado a las características de los riesgos empresariales requiere un estudio detallado que se base, no sólo en el conocimiento preciso y directo que el gerente tiene de tales riesgos, sino también en el examen técnico de los mismos por la Entidad aseguradora.

Si la Entidad aseguradora careciera de solvencia,

resultaría vano hablar de seguridad y por tanto de seguro. El seguro ofrece una prestación futura (promesa) a cambio de una contraprestación previa (cierta). Es la garantía del cumplimiento de tal promesa. Con él se vende «seguridad», no un producto tangible. Las empresas que venden seguridad deben empezar por ser ellas mismas seguras, y así un seguro será «bueno» si la Compañía que lo ofrece es solvente y será de «mala calidad» si la Entidad, aún cumpliendo su producto las características técnicas precisas, no está en condiciones de hacer frente a los compromisos adquiridos por falta de solvencia.

Las premisas anteriores llevan inexorablemente a que el Asegurador mantenga, en todo momento, la solvencia suficiente para cumplir sus obligaciones. Aunque el problema de la solvencia no es exclusivo de las empresas de seguros, sí es esencial a ellas. Esta es la razón de la existencia, en todos los países, de una constante preocupación por la solvencia de las Entidades aseguradoras, que se traduce en la inclusión en sus respectivas legislaciones de mecanismos y controles para garantizar la misma.

LA SOLVENCIA EN UNA ENTIDAD ASEGURADORA

La solvencia, palabra clave en el argot asegurador, cuyo significado resulta claro, ya que inmediatamente se relaciona con potencialidad económica suficiente, entraña sin embargo, en las Entidades de seguros, una gran complejidad. Detrás, como base de esa solvencia, aparece el campo de las magnitudes que definen la estabilidad de la empresa aseguradora. Entre estas magnitudes destacan la composición de la cartera y las denominadas variables de decisión (reaseguro, recargo de seguridad y reserva de estabilización). Si además de dichas variables se considera el «índice de estabilidad», cuya medición proporciona la probabilidad de ruina, se tendrá el conjunto de magnitudes fundamentales que definen la situación de equilibrio o desequilibrio de una Entidad aseguradora.

Analizar la situación óptima de explotación y solvencia de una Entidad de seguros desbordaría el

objeto de este artículo. La pretensión del mismo no va más allá de intentar un acercamiento de las personas interesadas en el conocimiento de la actividad aseguradora, mediante el análisis de determinados ratios y de la legislación aplicable al respecto. Para identificar las magnitudes que integran dichos ratios servirán de base los estados contables fundamentales de las Entidades de seguros.

Se ha dicho que el Balance constituye una fotografía económica y financiera de la empresa. De una forma absolutamente simplista se puede decir que la diferencia entre lo que posee y lo que debe una empresa representa su patrimonio neto o fondos propios. Un análisis del Pasivo proporciona el origen de los fondos utilizados por la empresa (capital, reservas, créditos disponibles, etc.). El Activo indica el empleo que dicha empresa ha dado a los citados fondos (compra de valores, inmuebles, existencias, mobiliario, etc.). Estas explicaciones, quizás excesivamente sencillas, incluso para un profano, servirán sin embargo para encajar en el Balance las partidas más complejas, propias de la actividad aseguradora.

Con referencia al sistema contable español, se reproduce en las páginas siguientes un esquema, muy sintetizado, del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias de una Compañía de seguros, en el que se destacan únicamente las magnitudes que sirven normalmente para elaborar algunos ratios identificativos de la posición de la Compañía.

A continuación se exponen algunos de los ratios más significativos utilizados en el análisis técnico, económico y financiero de una Entidad de seguros, comenzando por los más generales y terminando por los específicos de la actividad aseguradora.

— Financiación propia:

Capitales o fondos propios

Pasivo total

Indica la autonomía financiera de la Entidad. Desde el punto de vista de los acreedores, la situación será más favorable cuanto más elevado sea este índice.

— Autofinanciación:

Reservas patrimoniales

Capital desembolsado

BALANCE

ACTIVO		PASIVO	
CONCEPTO	DENOMINACION PLAN CONTABLE	SEGURO DIRECTO	
		CONCEPTO	DENOMINACION PLAN CONTABLE
I. Inmovilizado	Idem.	I. Capitales o fondos propios	Capitales propios
II. Inversiones	Idem.	II. Reservas Técnicas	Provisiones Técnicas
		— Para riesgos en curso	— Idem.
		— Matemáticas	— Idem.
		— De siniestros pendientes	— Para prestaciones
		— De estabilización	— (Incluida en) Otras Provisiones
III. Créditos	Idem.	III. Deudas	Idem.
— Recibos pendientes de cobro	— Idem.		
— Saldos de agentes	— Créditos contra agentes		
IV. Tesorería	Efectivo en Bancos y otros establecimientos de crédito, en Caja y en cheques	IV. Otras Cuentas	-----
V. Otras Cuentas	-----		
		REASEGURO	
VI. Reservas Técnicas del reaseguro cedido y retrocedido	Provisiones Técnicas de reaseguro cedido y retrocedido	V. Depósitos recibidos por reaseguro cedido y retrocedido	Idem.
VII. Saldo de reaseguradores	Créditos entidades reaseguradoras	VI. Deudas Entidades reaseguradoras	Idem.

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DEBE		HABER	
		SEGURO DIRECTO	
CONCEPTO	DENOMINACION PLAN CONTABLE	CONCEPTO	DENOMINACION PLAN CONTABLE
I. Gastos técnicos	Idem.	I. Primas y re-cargos	Idem.
— Siniestros pagados	— Prestaciones y gastos pagados		
II. Comisiones	Idem.	II. Ingresos financieros	Idem.
III. Otros gastos de explotación	Idem.	III. Otras cuentas	-----
IV. Otras cuentas	-----		
		REASEGURO	
V. Primas cedidas y retrocedidas en reaseguro	(Partida con signo negativo en el Haber)	IV. Siniestros a cargo del reaseguro	Prestaciones y gastos pagados reaseguro cedido y retrocedido (con signo negativo en el Debe)
VI. Intereses de depósito por reservas	(Incluida en) Gastos financieros varios	V. Gastos a cargo del reaseguro	Comisiones y participaciones del reaseguro (con signo negativo en el Debe)

Un valor elevado de este ratio indicará una situación estable de la Entidad.

— Solvencia absoluta:

$$\frac{\text{Activo real}}{\text{Pasivo exigible}}$$

Ratio general que deberá ser siempre superior a la unidad.

— Liquidez absoluta:

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Activo Total}}$$

Su valor depende del nivel de inmovilizaciones (voluntarias o por imposición legal).

Entre *los ratios financieros* específicos, cabe citar en primer lugar los siguientes:

$$\frac{\text{Primas de seguro directo}}{\text{Fondos propios}}$$

y

$$\frac{\text{Primas netas de reaseguro}}{\text{Fondos propios}}$$

Estos relacionan el volumen de negocio bruto y neto con los fondos propios de la Entidad, como

avance de la medida de la solvencia dinámica que se indica posteriormente.

El ratio,

$$\frac{\text{SalDOS de agentes más recibos pendientes de pago}}{\text{Primas más recargos seguro directo}}$$

debe ser el mínimo posible. La media del mercado español está situada en la actualidad por encima del 20%, porcentaje superior al considerado conveniente (del 10% al 15%).

Dentro del análisis del balance de la Entidad aseguradora, ocupa lugar preferente el estudio de la cobertura de las reservas técnicas (denominadas «provisiones técnicas» en el Plan General de Contabilidad y en la Ley 33/1984, de 2 de agosto, sobre Ordenación del Seguro Privado). Al respecto, en España las reservas técnicas deberán estar invertidas en los activos que determina la legislación vigente (Reales Decretos 1.341/1982, de 2 de junio, y 3.051/1982, de 15 de octubre, y Ley 33/1984, de 2 de agosto), con arreglo a los principios de congruencia, seguridad, liquidez y rentabilidad. Está pendiente la aprobación y publicación del Reglamento que desarrolla la citada Ley, en el que, siguiendo una tendencia de mayor liberalización, se señalará la distribución, los límites y condiciones que deben reunir las inversiones y los criterios de valoración de éstas, a efectos de la cobertura de reservas técnicas.

El ratio,

$$\frac{\text{Reservas técnicas seguro directo}}{\text{Bienes aptos para inversión de reservas técnicas}}$$

pone de manifiesto si la Entidad, en su conjunto, tiene o no cubiertas las reservas en los bienes exigidos por la legislación vigente.

Pero no es suficiente esta primera comparación, pues ha de analizarse también el grado de mayor o menor exigibilidad de estas reservas, así como el grado de liquidez de los bienes en que están invertidas las mismas. Por ejemplo, dentro de las reservas de siniestros pendientes, los que están ya liquidados, pendientes solamente de pago, serán de exigibilidad inmediata, así como los siniestros que sean de rápida tramitación, en especial los del ramo de vida. En cambio, otros, de tramitación más prolongada, representarán como excepción una exigibilidad a medio e incluso algunos a largo plazo.

En relación con la reserva de siniestros pendientes, es interesante calcular por ramos el siguiente coeficiente:

$$\frac{\text{Reserva de siniestros pendientes}}{\text{Siniestralidad}}$$

Los resultados obtenidos para cada empresa y ramo, al compararlos con otros análogos generales de carácter promedio en el mercado, pondrán de manifiesto la mayor o menor diligencia de dichas Entidades en el pago de la siniestralidad.

Otros ratios son:

$$\frac{\text{Ingresos financieros}}{\text{Inversiones}}$$

Ratio que proporciona los rendimientos de las inversiones, bien sean aptas para cobertura o libres, excluyéndose las correspondientes a Tesorería.

$$\frac{\text{Ingresos financieros de las inversiones aptas}}{\text{Reservas técnicas}}$$

Indica los rendimientos derivados de las inversiones aptas para cobertura de reservas técnicas.

Estos dos ratios, bastante generales, admiten diversas subdivisiones en función del tipo de inversiones y de la clase de reservas técnicas. Sus valores medios según los estudios realizados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (I.C.E.A.), se situaron, al cierre de 1983, en el 8,50% y 9,50%, respectivamente. Cuando se trata de reservas matemáticas en los seguros de vida (inversiones a medio y largo plazo), este último valor resulta claramente más elevado.

Entre los ratios técnicos o de gestión pueden destacarse los siguientes:

$$\frac{\text{Gastos totales}}{\text{Primas más recargos seguro directo}}$$

Ratio que relaciona el conjunto de los gastos de explotación y las comisiones, con el volumen de producción. En España oscila en torno al 40% con carácter general (aunque en algunas Entidades es notablemente inferior, debido a un estricto control de sus costes), lo que indica una circunstancia desfavorable en la gestión aseguradora de nuestro país, ya que, en otros, este ratio no supera el 30%.

Siniestralidad

Primas más recargos seguro directo

Su valor medio para el conjunto de los ramos (según determinados estudios técnicos realizados por I.C.E.A.), se situó, al cierre de 1983, en el 64%.

En orden al reaseguro, los ratios:

Primas cedidas y retrocedidas en reaseguro

Primas seguro directo

Siniestralidad

Primas más recargos seguro directo

Indican el nivel de dependencia de la Entidad aseguradora respecto del reaseguro, así como la calidad de los contratos suscritos.

Por ser el reaseguro un elemento fundamental en el análisis de la solvencia de una empresa aseguradora, sería conveniente, es más, necesario, obtener información de las Entidades reaseguradoras con las que se han suscrito los contratos, ya que su solvencia también es determinante.

Con los ratios indicados no se agota, desde luego, el análisis de la situación de una Entidad de seguros. No obstante, la exposición de los mismos puede proporcionar una primera imagen de la potencia económico-financiera de la empresa, de su dependencia respecto al reaseguro, de la suficiencia de sus primas y de la cuantía de sus provisiones técnicas, así como su capacidad para hacer frente a los compromisos adquiridos materializada en los bienes de inversión de tales reservas o provisiones.

Naturalmente, los ratios que muestran diversos aspectos de la situación empresarial, de nada servirían si las partidas y magnitudes que los integran fueran incorrectas o producto de cálculos erróneos. Por ello, van adquiriendo mayor importancia en el Sector de seguros las auditorías externas e independientes con las que se confiere mayor garantía a los estados contables, puesto que, como en toda actividad, la aseguradora también tiene sus «puntos opacos», entre los que cabría citar, a título de ejemplo, la insuficiente dotación de las reservas técnicas, especialmente la de siniestros pendientes en la que debería incluirse la estimación de los acaecidos pero no comunicados, sistema conocido como IBNR, que algunas

empresas se resisten a implantar, pero que supone una garantía más frente a la descapitalización.

Por otra parte, los ratios anteriores dicen poco por sí mismos si no se tiene en cuenta la situación del Sector asegurador. Los gerentes de riesgos y demás personas interesadas en estos temas deben conocer los valores medios de los ratios más significativos en el mercado nacional e internacional. Afortunadamente cada día se divulga mayor información al respecto, aunque fuera de los EE. UU. de América no existan todavía publicaciones tan completas como el informe de la revista Best's, que constituye una guía importante para los asegurados de aquel país, en orden a conocer la solvencia de las Entidades aseguradoras.

Pueden distinguirse dos tipos de solvencia: «estática» y «dinámica». La primera es la que se aprecia en un momento determinado de la vida de la empresa, sin tener en cuenta antecedentes ni la previsión del futuro. Precisamente se considera que el fundamento de la solvencia estática ante los asegurados lo constituye la adecuada inversión de las reservas técnicas. La solvencia dinámica tiene en cuenta el futuro de la Entidad y, con el fin de garantizarla, las legislaciones de los distintos países establecen la obligación de mantener un patrimonio propio no comprometido, superior a determinados mínimos fijados en función de los ramos de seguro en los que opera la Entidad, y relacionado en todo momento con el volumen de negocio. Así, desde los estudios realizados por los profesores CAMPAGNE y MORI, que tomaron como base la teoría del riesgo colectivo, se considera que el sistema más apropiado para garantizar la solvencia dinámica de las empresas aseguradoras, está constituido por los llamados margen de solvencia y fondo de garantía.

Resumiendo, la solvencia estática es condición necesaria pero no suficiente para garantizar un proceso creciente de suscripción de contratos de seguro, mientras que la solvencia dinámica implica disponer de los necesarios recursos para hacer frente a ese proceso continuo de crecimiento.

EL MARGEN DE SOLVENCIA. ESPECIAL REFERENCIA A SU CONSIDERACION EN LA C.E.E.

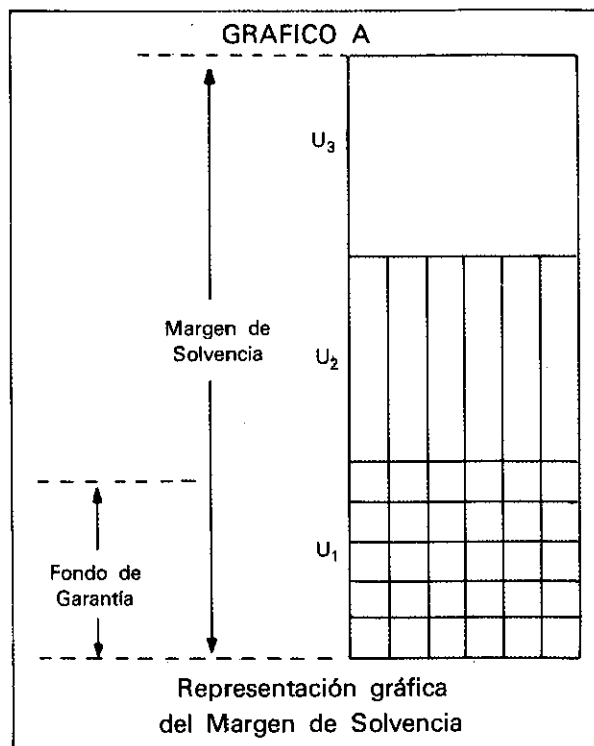
El margen de solvencia es una figura de origen

norteamericano recogida posteriormente en las directivas de la Comunidad Económica Europea.

La finalidad perseguida con su exigencia por las Autoridades de Control es la constitución de una reserva complementaria, representada por el patrimonio libre, para cubrir en todo momento los riesgos de explotación. Por ello, debe estar en relación con el volumen global de negocio de la Entidad. Se trata, en efecto, de una reserva que toda Aseguradora debe constituir convenientemente, siguiendo unos criterios actuariales rigurosos.

Se establecen, pues, dos magnitudes: un margen de solvencia, representado por el patrimonio propio no comprometido, y una cuantía mínima de dicho margen, calculada como se verá, en función del volumen de negocio. La comparación entre ambas indicará la existencia de superávit o déficit. Por último, se introduce un nuevo concepto, otro escalón más, para garantizar la solvencia. Es el denominado fondo de garantía, definido como un porcentaje del margen de solvencia, con una cifra mínima prefijada en función de los ramos en que opere la Entidad.

Gráficamente se puede representar el margen de solvencia, de forma simplificada, como figura en el GRÁFICO A.



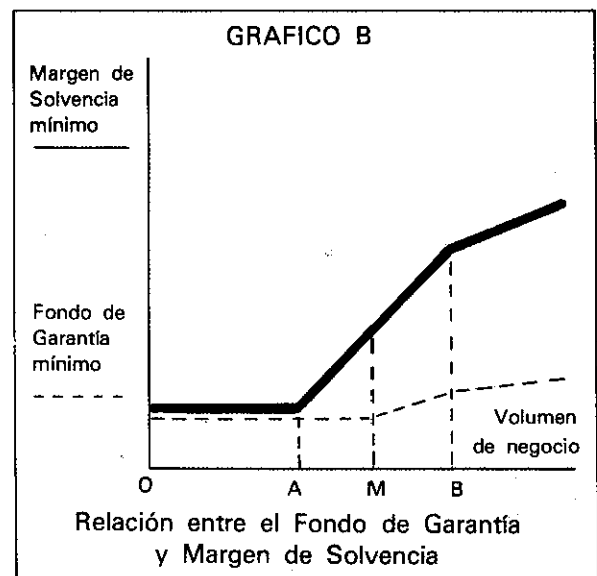
Resulta así el margen de solvencia $U = U_1 + U_2 + U_3$, siendo U_1 fondos propios; U_2 plusvalías resultantes de la subestimación de elementos de Activo y U_3 plusvalías resultantes de la sobreestimación de las obligaciones acreedoras.

En España el fondo de garantía equivale a 1/3 del margen de solvencia pero con una cuantía mínima.

En Estados Unidos se utiliza el ratio P/U (donde P es el importe de las primas devengadas netas de reaseguro), como un primer indicador de la solvencia de las Compañías. Figura entre los once ratios que constituyen la base del «Early warning system», método elaborado por la National Association of Insurance Commissioners (N.A.I.C.). Si dicho ratio es mayor que 2 indica una situación financiera satisfactoria de la Compañía. Cuando su valor supera 3, la situación denota peligro.

Cabría aludir también a la clasificación que efectúa la revista Best's, anteriormente citada, de las Compañías americanas, en orden a su solvencia, calificando las situaciones de Excelente (con los símbolos «A.» o «A»), Muy Buena («B+»), Buena («B»), Suficiente («C+») y Regular («C»), en función de los siguientes factores principales: contratación competente; control de costes y gestión eficiente; reservas adecuadas para todo tipo de obligaciones pendientes; recursos netos suficientes y solidez de las inversiones.

Por su parte, el GRÁFICO B relaciona el fondo de garantía con el margen de solvencia.



Según se aprecia en dicho gráfico, desde que la entidad aseguradora inicia sus operaciones, la cuantía mínima del fondo de garantía cubre el riesgo de explotación, es decir sustituye al margen de solvencia hasta un volumen de negocio A. A partir de A y hasta otro volumen B, el margen de solvencia mínimo vendrá determinado por un porcentaje P_1 del volumen de negocio. Desde B en adelante, el porcentaje P_2 es menor que el anterior. En España y la C.E.E., el margen de solvencia y fondo de garantía coinciden en el tramo OA. A partir de A el segundo permanece constante hasta M, punto a partir del cual su valor es 1/3 del primero.

Una vez expuestas estas nociones preliminares de los conceptos básicos, cabe describir, a grandes rasgos, el sistema de cálculo del margen de solvencia y del fondo de garantía establecido en la Comunidad Económica Europea.

La directiva de la C.E.E. sobre ramos no-vida de 23 de julio de 1973 (modificada en lo que afecta a la asistencia turística por la de 10 de diciembre de 1984) y la de 5 de marzo de 1979, sobre el Ramo de Vida, tiene como eje central y común el establecimiento de un margen de solvencia suficiente.

La primera de las directivas citadas regula, en sus artículos 16 y 17, el establecimiento, para las Entidades aseguradoras de cada Estado miembro, de un margen de solvencia suficiente y un fondo de garantía acorde con sus actividades. En síntesis, el margen de solvencia comunitario se identifica con el patrimonio de la empresa, libre de todo compromiso previsible, deducidos los elementos inmateriales.

A continuación, la directiva de referencia relaciona el margen de solvencia con el importe anual de las primas o cuotas y con los siniestros (en este último caso, la media de los tres últimos ejercicios sociales, a excepción de los riesgos de tormenta, pedrisco y helada, para los cuales se consideran siete años). El importe de dicho margen debe ser igual a la más elevada de las cantidades que resulten de una u otra comparación, según los sistemas que a continuación se extractan:

— Sistema en relación con las primas

Se consideran las primas emitidas más accesorios netos de anulaciones de seguro directo más reaseguro aceptado, correspondientes al ejercicio que

se contemple. Hasta 10 millones de Unidades de Cuenta se aplica el 18% y sobre el exceso de dicha cifra el 16%. La suma de estas dos cantidades se multiplica por la relación existente entre el importe de los siniestros del negocio directo y el reaseguro aceptado del ejercicio considerado, netos de reaseguro cedido, y el importe bruto de dichos siniestros, sin que, en ningún caso, esta relación pueda ser inferior al 50%.

— Sistema en relación con los siniestros

Al importe medio de los siniestros correspondientes al seguro directo y reaseguro aceptado, sin deducción del cedido, se añaden las reservas para siniestros pendientes por el negocio directo y el aceptado constituidas al cierre del ejercicio y se deducen el importe de los recobros por siniestros del período considerado y las reservas para siniestros pendientes del negocio directo y aceptado constituidas al cierre del ejercicio anterior.

Hasta 7 millones de Unidades de Cuenta de la cantidad resultante se aplica el 26% y al resto el 28%. La suma de ambas cuantías se multiplicará, dentro del ejercicio considerado, por la misma relación de siniestros anteriormente señalada para el sistema en relación con las primas.

Finalmente, la directiva citada, en su artículo 17, establece que el fondo de garantía se elevará al tercio del margen de solvencia con determinados mínimos en Unidades de Cuenta.

Resumida la directiva comunitaria del año 1973 para los seguros no-vida, solamente ahora un breve comentario sobre el margen de solvencia en el seguro de vida, establecido en la directiva de 1979.

En este caso, el margen de solvencia comunitario pretende constituir una seguridad complementaria a las provisiones matemáticas de estos seguros. En efecto, debe garantizarse el compromiso de las obligaciones, incluso si aquellas provisiones resultaran insuficientes, haciendo frente a los riesgos de inversión y de mortalidad.

El «standard» mínimo de solvencia en el ramo de vida está constituido por elementos principalmente explícitos, y tiene como límites inferiores el 4% de las provisiones matemáticas y el 0,3% de los capitales en riesgo, corregidas ambas magnitudes por el factor reaseguro. Los elementos explícitos son las partidas que componen el patrimonio libre

no comprometido de la Entidad. Los elementos implícitos (bien conocidos por los aseguradores, pues de una manera u otra están incluidos en las bases de cálculo de las primas y provisiones) son, en síntesis, la extrapolación futura de los beneficios realizados anteriormente por la Entidad, la Zillmerización de las provisiones matemáticas y las plusvalías, todo ello con determinados límites y sometido a ciertos criterios de valoración.

Después de este resumen del margen de solvencia y el fondo de garantía comunitarios, sólo cabrá indicar algunas de las críticas que al mismo suelen hacerse. En primer lugar, al haberse realizado un proceso de homogeneización para conseguir un nivel general de este margen, buscando la fijación de unas magnitudes comunes válidas para todos los países y dentro de éstos para Entidades con muy diferente situación (en cuanto a primas, provisiones técnicas, etc.), se ha distorsionado la determinación técnica precisa de los parámetros que, bajo un aspecto rigurosamente actuarial, definen el margen de solvencia y el fondo de garantía.

Otras críticas vienen del propio planteamiento del margen de solvencia comunitario, ya que no se han tenido en cuenta las provisiones técnicas, ni en cuanto a su cálculo ni en su inversión. Tampoco se han diferenciado los tipos de reaseguro, siendo tan distintos, a la hora de efectuar deducciones por esta magnitud. No se ha dado un tratamiento diferente a los diversos ramos e incluso se considera un error el hecho de haber relacionado proporcionalmente las primas y el patrimonio neto.

Muchas son las críticas hechas a la determinación del margen de solvencia y muchas también las necesarias correcciones futuras.

En su momento, quizás hubo de compaginarse la solución científica con la aceptación política, lo cual no siempre es fácil, pero indudablemente ha de reconocerse que las citadas directivas marcan un importante paso adelante en la previsión del establecimiento de un libre mercado entre los países de la Europa Comunitaria.

LOS REQUISITOS DE SOLVENCIA EXIGIDOS EN ESPAÑA. SU EVOLUCION

En España, la primera exigencia legal en relación

con el margen de solvencia se estableció por el Real Decreto 478/1978, de 2 de marzo, tanto para los seguros de vida como para los de no-vida. El margen exigido por esta disposición estaba inspirado en el del Mercado Común, pero tenía una estructura más sencilla.

La adaptación a esta primera normativa impuso, sin duda, un importante esfuerzo financiero a las Entidades aseguradoras. Tal vez éstas debieron haberlo efectuado con anterioridad y de manera progresiva, en lugar de permanecer al amparo de las cómodas exigencias financieras que establecía la Ley de 16 de diciembre de 1954, actualmente derogada.

Con posterioridad, el Real Decreto 3.051/1982, de 15 de octubre, sobre margen de solvencia y fondo de garantía de las Entidades de seguro y reaseguro y valores aptos para reservas, derogaba la regulación anterior y modificaba la normativa aplicable con la intención de adaptarla en su integridad a la establecida en la Comunidad Económica Europea.

Finalmente, el Sector asegurador español ha estrenado una última disposición, la Ley 33/1984, de 2 de agosto, sobre Ordenación del Seguro Privado (B.O.E. de 4 de agosto de 1984), después de una larguísima espera y fatigosa tramitación, ya que la anterior Ley, obsoleta en muchos aspectos, era de 1954. La nueva disposición contempla, en su artículo 25, el margen de solvencia y el fondo de garantía y establece que «las Entidades aseguradoras deberán disponer en cada ejercicio económico, como margen de solvencia, de un patrimonio propio no comprometido, deducidos los elementos inmateriales, en la cuantía que determine el Reglamento de esta Ley». «La tercera parte del margen de solvencia fijado conforme al párrafo anterior, constituye el fondo de garantía, que no podrá ser inferior a 100; 50; 375; 20 y 125 millones de pesetas para las Entidades que operen respectivamente en los ramos comprendidos en los grupos I al V, previstos en el número 2 del artículo 10 de esta Ley».

Está pendiente de aprobación y publicación el Reglamento que desarrolle la citada Ley, que según la misma (disposición final sexta), deberá estar dictado en el plazo de un año a partir de la publicación de ésta, es decir, antes del 2 de agosto de 1985. Entre tanto, resulta de aplicación el Real Decreto 3.051/1982, de 15 de octubre, en todo aquello que no se oponga a la referida Ley.

Teniendo en cuenta la situación de coyuntura legal existente en España al redactar este artículo y expuesta con anterioridad la normativa comunitaria sobre el margen de solvencia, cabe únicamente señalar que aquélla se ha adaptado prácticamente a la segunda, aunque permanecen algunas diferencias de menor importancia, a las que en aras de la brevedad no se hará referencia.

Cabe señalar, no obstante, que los límites fijados en el artículo 16 de la directiva comunitaria de 23 de julio de 1973, 10 millones de Unidades de Cuenta para el sistema en relación con las primas y 7 millones para el relacionado con los siniestros, se establecen para España en 1.000 millones de pesetas y 700 millones respectivamente. Asimismo, los límites en pesetas para el fondo de garantía en correspondencia con los fijados en Unidades de Cuenta por el artículo 17 de la directiva comunitaria, son en la actualidad los establecidos en el artículo 25 de la nueva Ley española.

CONSIDERACION FINAL

Un contrato de seguro plenamente adaptado a las características del riesgo, un servicio postventa, el pago rápido de los siniestros y suficiente sol-

vencia, son factores básicos para la elección de Asegurador.

El difícil camino hacia el conocimiento de la solvencia de una Entidad de seguros requiere de unos primeros pasos, que permitan aproximarse a una realidad tan dinámica como la vida de aquellas Compañías aseguradoras cuyo principal objetivo es crear sistemas de cobertura adaptados a la cambiante demanda del mercado.

Con esta finalidad se han destacado algunas de las magnitudes que son fundamentales en la estabilidad y solvencia de las Entidades de Seguros, con la ayuda de esquemas-resumen de los estados contables y de aquellos ratios considerados más significativos en el análisis técnico y financiero de la actividad aseguradora. Se ha marcado la diferencia entre solvencia estática y dinámica y expuesto brevemente los sistemas y exigencias legales aplicados en distintos países para garantía de las mismas.

No se oculta que el objetivo primordial y último de tales normas es proteger en todo momento los intereses asegurados, a través del perfeccionamiento de la gestión empresarial y la consecución de suficiente solidez financiera para las Entidades que configuran el sector asegurador.