

Allianz, en ruta de Solvencia II

El Director General de Riesgos del Grupo Allianz habló con Fasecolda de los principales obstáculos que se han presentado en el proceso de preparación, lo que cambiaría del modelo y lo que podría esperarse en América Latina cuando llegue el momento de migrar a este sistema.

Por:

Ingrid Vergara

Vanessa Molina Medina

Dirección de Comunicaciones y Mercadeo

FASECOLDA

El pasado 20 de abril estuvo de visita en Colombia Thomas Wilson, Director General de Riesgos del Grupo Allianz, del que hace parte Colseguros. Wilson compartió con FASECOLDA la experiencia del Grupo en la implementación de Solvencia II, que entrará a operar en la Unión Europea a partir de 2013, para que las compañías aseguradoras maniobren dentro de ámbitos de responsabilidad y niveles de solvencia requeridos. Sol-

vencia II se basa en tres pilares: el cuantitativo, que cubre requerimientos de capital; Proceso de Supervisión y Requerimientos de transparencia.

Revista Fasecolda: ¿Cuáles han sido los principales obstáculos en la implementación de Solvencia II?

Thomas Wilson: En primer lugar, el grupo Allianz, como

muchas compañías de seguro europeas, introdujo el rol de jefe de administración de riesgos entre 2002 y 2003, un rol que, aunque estaba bien definido para la banca, necesitaba ser ajustado para el modelo de negocios de los seguros, especialmente para complementar los papeles de los actuarios y los jefes de aseguramiento/pólizas. Ese fue el primer desafío para la industria y tomó varios años, para el rol de Jefe de Administración de Riesgos, evolucionar.

El próximo desafío era el desarrollo de un marco para la cuantificación del riesgo. Las compañías de seguros podrían beneficiarse adaptando los modelos de mercado y riesgo de crédito de la industria bancaria, pero tenían que desarrollar modelos que cubrieran una amplia variedad de nuevos riesgos en materia de seguros, como los riesgos de primas y reservas, los de mortalidad y longevidad, etc., que tenían que entrar en este marco.

Después de desarrollar los marcos de medición, entre 2002 y 2007, la industria de seguros se enfocó más en desarrollar marcos para la creación de valor usando las nuevas mediciones. Por ejemplo, nuestro grupo trabajó en el mejoramiento de la administración de capital, la evaluación de los riesgos y administración de picos de riesgo.

El paso final, fue cerciorarnos de no cometer los mismos errores de la industria bancaria que creó modelos muy múltiples, que eran necesariamente abstracciones de la realidad. Debido a esta abstracción, todos los modelos tienen que ser complementados por el buen juicio, y deben ser ejecutados por individuos capacitados y experimentados que conocen bien el negocio y que tienen sistemas de incentivos para tomar las decisiones correctas con base en su experiencia.

Creo que la siguiente fase no se enfocará tanto en las metodologías y los sistemas, sino en continuar reforzando la cultura del riesgo para seguir afianzando los as-

pectos blandos de manejo y control del negocio, en lugar de únicamente desde el punto de vista de la cuantificación. Todas estas fases tienen desafíos específicos, pero lo más importante es no perder de vista lo fundamental, y es que todas las mañanas los jefes de administración de riesgos, los actuarios y los jefes de aseguramiento necesitamos estar enfocados en la misma dirección: hacer buenos negocios cada día.

R.F.: ¿Cómo están siguiendo otras compañías este proceso en Europa?

T.W.: Yo diría que los grandes grupos internacionales que han implementado la figura del Jefe de Administración de Riesgos están avanzando consistentemente en este proceso. Algunos pueden estar más atrasados en cuanto



Thomas Wilson,
Director General
de Riesgos del
Grupo Allianz

a la formalización de la plataforma de informes, pero la dirección general y la planeación deben ser muy similares. De cualquier modo, debido a que Allianz comenzó su ambicioso proyecto de Solvencia II en 2008, incluyendo un completo rediseño de su sistema de arquitectura, desde mi punto de vista me gustaría pensar que nosotros estamos más adelantados. Esto le ha permitido a Allianz concentrarse aún más en continuar con el desarrollo de nuestra cultura corporativa del riesgo.

R.F.: Teniendo en cuenta que el proceso ha sido bastante largo, y que el contexto viene cambiando muy rápido, ¿cree usted que en 2013 van a estar listos para operar bajo este modelo?

T.W.: Creo firmemente que Allianz tendrá su modelo interno aprobado en el primer año, porque estamos trabajando en el proceso de una forma muy inteligente desde 2008, enfocándonos al comienzo en los sistemas y las metodologías. Habiendo desarrollado exitosamente la infraestructura de nuestro sistema de reportes en 2009, estamos ahora enfocados, por una parte en aumentar nuestra cobertura del negocio operativo, y por otra en cumplir con los requerimientos de control y gobierno que estipula el segundo pilar de Solvencia II. De hecho tenemos que estarlo porque somos el grupo más grande del mundo en términos de negocio, los más grandes de Europa, y si nuestro modelo interno no está listo habrá problemas. Así que debemos tenerlo listo y cumpliremos ese plazo.

R.F.: ¿Si tuviera la oportunidad de cambiarle algo a Solvencia II qué le cambiaría?

T.W.: Yo cambiaría tres cosas. Primero sugeriría que el marco para evaluar la solvencia de los grupos, donde el grupo representa la suma de todas sus subsidiarias operativas, debe ser mejorado. Yo diría que lo más importante es tener en cuenta la diversificación y los recursos financieros disponibles de la totalidad del grupo sin demasiadas restricciones conservadoras que podrían

» Para Thomas Wilson, la buena voluntad de los gobiernos locales y el hecho de contar con la experiencia de Europa como referente, facilitarán la implementación de Solvencia II en América Latina.

efectivamente encerrar el exceso de capital en entidades que operan a nivel local. Hay un beneficio en el hecho de tener un enorme y bien capitalizado grupo internacional como respaldo de cada entidad local, y este beneficio necesita ser reconocido.

En segundo lugar, la deuda híbrida* tiene que ser ratificada y esto es una necesidad. En este momento hay una política bajo Solvencia I para expedir deuda híbrida, pero las nuevas reglas son más restrictivas. Así que la deuda híbrida tiene que ser aceptada y debe haber un proceso de transición para ponerle otro tipo de calificación. Eso es una necesidad, porque de lo contrario las compañías de seguros europeas no van a estar en una buena posición.

Lo tercero es que hay algunos problemas de calibración que en suma son importantes, pero de manera individual no. Estos incluyen, por ejemplo, la extrapolación de las curvas de tasas de interés, el reconocimiento de la diversificación en los márgenes del mercado de valores los cuales afectan los niveles de reservas técnicas, etc.

R.F.: ¿Cuánto tiempo le va a tomar a los países latinoamericanos implementar Solvencia II?

T.W.: Yo dividiría eso en tres respuestas. La primera es cuánto se va a demorar el medio regulatorio y de supervisión en el desarrollo: Latinoamérica tiene la ventaja de que puede ver cuáles han sido los éxitos y los fracasos de la experiencia europea.

En esa medida, como ya existe un referente podríamos suponer que la implementación regulatoria va a ser más rápida, pues es más rápido ser un seguidor que un líder. Anticipo que con la buena voluntad de los gobiernos locales será mucho más rápido.

Lo segundo es cuánto tiempo se va a demorar para que las firmas lleguen allá bajo el modelo estándar. Éste es un modelo que está fundamentado sobre índices clave con base en una hoja de cálculo que puede implementarse relativamente rápido. Entonces, para las firmas locales que van a utilizar el modelo estándar será mucho más sencillo que para aquellas que quieren usar un modelo interno.

Ahora para las compañías que optaron por un modelo interno, y que hacen parte de grandes grupos de seguros, anticipo que la implementación del modelo interno será muy ágil. Esto quiere decir que, cuando llegue el momento, la integración de Colseguros será muy rápida por ser

ésta una compañía de nuestro grupo y será bajo el modelo interno del Grupo Allianz.

R.F.: ¿Qué mensaje le enviaría usted al mercado colombiano en relación con la implementación de Solvencia II?

T.W.: Como ejecutivo de riesgos mundial no puedo imaginarme regresar de este marco de riesgo que nos permite tener una visión que muestra mejor y de forma más complementaria los riesgos y las retribuciones de las decisiones diarias del negocio. Nuestra tarea es administrar riesgos, nos ganamos el dinero estructurando, asegurando, tarifando y manejando portafolios, y creo que para beneficio de nuestros accionistas y clientes, un sistema con base en riesgos que ha sido bien desarrollado fortalece la empresa dentro de la industria. Por el contrario, no tener un sistema de riesgos hace que la industria sea más débil. No podemos ganar dinero si no asumimos el riesgo de forma prudente. Por eso, no se puede dar marcha atrás.

» Un sistema con base en riesgos que ha sido bien desarrollado fortalece la empresa dentro de la industria. Por el contrario, no tener un sistema de riesgos hace que la industria sea más débil.



De Izquierda a Derecha: Ignacio José Borja Presidente COLSEGUROS; Thomas Wilson, Director General de Riesgos del Grupo Allianz

REFERENCIAS

* La deuda híbrida difiere de la deuda tradicional en que carece de vencimiento pactado (si bien los bancos acuerdan generalmente su amortización entre 2 y 10 años); en que su retribución puede estar supeditada a la realización de beneficios por la entidad emisora y en que es reembolsada solamente cuando hayan cobrado los demás acreedores