

CEIOPS CONFERENCE 2006

- Frankfurt 14 noviembre 2006 -

Intervención en el panel

***"SOLVENCY II AND THE INDUSTRY:
NATURAL FRIENDS OR FOES?"***

**Domingo Sugranyes
Vicepresidente Ejecutivo
CORPORACIÓN MAPFRE**

A la pregunta "*Solvencia II y la industria: ¿amigos o enemigos naturales?*", la respuesta no puede ser más que una: como industria regulada y responsable, aplicaremos con lealtad la nueva normativa cuando esté en vigor, y esperamos que del proceso de consulta en curso salga un sistema de normas que lleve a la industria a controlarse cada vez más a si misma.

Más allá de esta respuesta simple -¡seguro que no les habrá sorprendido!-, querría hacer algunas consideraciones generales sobre el proyecto, antes de referirme concretamente a algunos de los asuntos que actualmente están en debate.

- El seguro necesita, por supuesto, desenvolverse en un marco que proteja al asegurado y le evite verse sorprendido en su buena fe por empresas de aventura, incapaces de cumplir con sus obligaciones contractuales. Las principales características de este marco serían, en nuestra opinión, las siguientes:
 - Una normativa homogénea, que permita a todos competir en pie de igualdad en Europa.

- Unos requisitos de capital que no excedan los razonablemente necesarios, para no desanimar a los inversores deseosos de arriesgar su dinero en nuestra actividad.
 - Por lo menos desde el punto de vista de los países de cultura latina, una normativa que no se limite a definir unos principios; es necesario establecer un número limitado de normas positivas que reduzcan en lo posible la ambigüedad en su aplicación.
-
- La máxima eficacia en la vigilancia del sector se obtiene, en nuestra opinión, cuando la supervisión está suficientemente equipada de personal competente para conocer con cierta profundidad las compañías cuya vigilancia tiene a su cargo, y formarse al respecto una opinión matizada y real. En este sentido nos parecen positivas las propuestas que establecen un *lead supervisor* para los operadores europeos con filiales en varios mercados; apoyamos la idea de un supervisor de grupo y de un eficaz intercambio de información entre supervisores de distintos países, sin necesidad de información separada sobre sub-grupos. Estamos a la expectativa de detalles sobre el llamado Pilar II, que se refiere a la supervisión del control de riesgos, y en particular a la validación de los modelos de capital propios. Deseamos un diálogo frecuente con los supervisores, que permita a la autoridad formarse una opinión válida sobre procesos íntimamente vinculados con la gestión, como es el control de riesgos.
 - La idea fundamental de la nueva normativa es que se basa en un análisis específico del perfil de riesgos de cada entidad, ya sea por factores fijos o, mejor, siguiendo un modelo propio. Por lo menos en teoría, se nos va a requerir el nivel de capital adecuado para cada

situación de riesgo, lo que permitirá una medición más exacta de la rentabilidad y una justificación racional de los niveles de capitalización, frente a las expectativas de rentabilidad nunca totalmente satisfechas de los inversores en Bolsa. La nueva normativa podría también fomentar que el sector adoptara unas políticas adecuadas de precios del seguro, en consonancia con el riesgo real de cada cobertura. En la medida en que ello sea público, favorecería una disciplina de mercado que impidiera desviaciones excesivas en los precios, tanto por exceso como por insuficiencia. Todo ello depende de la forma en que se instrumente el Pilar III relativo a la transparencia e información de mercado.

- En un orden de ideas distinto, pero cercano, no puedo dejar de mencionar la incongruencia actual en materia de información contable, en la que sólo los grupos que cotizan en Bolsa -dos sobre más de 150 en mi país- estamos obligados a informar en IFRS, mientras que el resto del mercado sigue guiándose por normas contables locales. En general, el seguro sigue encontrándose en una situación de desventaja competitiva frente a las demás industrias, al disponer de un estándar IFRS provisional. Ciertamente, esta situación no favorece la transparencia buscada y, por consiguiente, encarece el coste de capital de las aseguradoras cotizadas. Es de esperar que todo el sector presente cuanto antes sus cuentas de acuerdo con las IFRS y que se avance rápidamente hacia la llamada Fase II de la IFRS 4, para que las aseguradoras europeas puedan proporcionar a los mercados una información financiera homogénea y comparable. En este sentido, las principales aseguradoras europeas ya hemos hecho públicas nuestras propuestas para la Fase II de la IFRS 4 (me refiero en concreto a los *Elaborated Principles* preparados por el CFO Forum, que espero cuenten con el respaldo de toda la industria europea). Más

generalmente, la proliferación de legislaciones parecidas pero distintas en muchos países en los que operamos -tanto en materia de solvencia como en normativa contable o en normas de control interno- no deja de plantear problemas y costes crecientes para los grupos multinacionales, y nos crea un serio obstáculo a nuestra propia homogeneización operativa en materia de control interno.

- Otra reflexión general: para las aseguradoras cotizadas en Bolsa, estoy convencido que el “consenso de mercado” traduce a la larga una percepción bastante correcta de la situación de cada empresa y de la calidad de su gestión. Las “recompensas” o los “castigos” que otorga la Bolsa a veces se retrasan en el tiempo, pero al final el juicio del mercado suele ser correcto. Nuestro éxito en la competencia por acceder al capital dependerá ante todo, como hasta ahora, de la calidad de los resultados y de las perspectivas de crecimiento de la industria. En este sentido, dudo que los modelos de capital por sí solos signifiquen un cambio en el control de la suscripción y en los resultados técnicos. Se puede medir de manera cada vez más sofisticada la experiencia pasada y extrapolar probabilidades con centenares de escenarios, pero ello no será nunca una garantía contra errores de suscripción. Nuestro precio en Bolsa y nuestra competitividad seguirán dependiendo del juicio de los inversores, que mantendrá su carácter tradicional de globalidad y, en parte por lo menos, de intuición. Es decir que dependerá ante todo de una buena gestión. Lo mismo puede decirse con respecto a la solvencia: no hay mejor garantía para los asegurados que unos buenos resultados, es decir una buena gestión a lo largo del tiempo. En este sentido, creo justificado limitar las expectativas en torno a las nuevas normativas de solvencia en lo que se refiere a la comunicación con inversores.

- Tengo que volver forzosamente al tema más concreto, el del Pilar I: los requisitos de “capital mínimo” y de “capital de solvencia”. Como han dicho voces muy cualificadas de la industria, sería peligroso imponer una normativa de capitales uniformemente más exigente que la actual. Aunque el juicio de las Bolsas, como hemos visto, dependa sólo en parte de la cuestión de los capitales requeridos, si los requerimientos se hicieran uniformemente más exigentes, nos encontraríamos en condiciones de inferioridad frente a otros sectores o frente a aseguradores de otras zonas económicas en la tarea de atraer capitales. Los resultados hasta ahora conocidos del proceso QIS2, que intenta “calibrar” las medidas de cálculo del capital requerido, están dando -por lo menos en nuestro país- unos resultados demasiado dispares para ser concluyentes, lo que obliga a una revisión de las fórmulas propuestas hasta ahora.

Mi impresión subjetiva es que para un grupo como el nuestro, con una política de suscripción siempre orientada al beneficio técnico y con una política de inversión conservadora, al final nos encontraremos en Solvencia II con unos niveles de capital requerido globalmente no muy alejados de los actuales. Cabe la pregunta: ¿Hacia falta desviarnos por caminos tan sofisticados, para llegar a una normativa que no supone en definitiva un cambio económico sustancial? Quizá la necesidad nazca de mercados más avanzados que los del suroeste de Europa, con riesgos aseguradores y no aseguradores que nosotros, hasta ahora, no hemos asumido. ¿Cabría simplificar la norma para los casos en los que parte de sus disposiciones no sean de aplicación?

En cualquier caso, y a pesar de estas legítimas dudas, lo cierto es que en MAPFRE estamos seriamente decididos a desarrollar una metodología sistemática de gestión de riesgos y estamos avanzando rápidamente en este camino. Además de servir para el modelo propio de capital, esta metodología nos servirá también como herramienta de gestión, obligándonos a ordenar toda una serie de reglas intuitivas que venimos aplicando en materia de riesgos. Y esto, lo reconozco, quizá no lo hubiéramos abordado si no estuviéramos obligados a ello por SOLVENCIA II.

En este momento, nuestro nivel de preparación es el siguiente:

➤ **Modelos propios**

Plenamente implantado en Unidad Reaseguro. En vías en Unidades de Empresas y Automóviles. Todas las Unidades con operaciones en la UE tendrán su modelo propio operativo en 2008. Utilizamos aplicaciones informáticas en parte propias, con participación de consultores externos distintos para Vida y no Vida.

➤ **Modelos de factores fijos**

Implantado en todas las Unidades, con factores adaptados a partir de los modelos de agencias de *rating*. Se calcula semestralmente y se utiliza a partir de 2007 como base de asignación de capitales y política de dividendos en el grupo. Será sustituido por el modelo propio después de 2008.

➤ De ahora a 2008 prevemos integrar los modelos propios (Unidades de la UE) y modelos estándar (otros países) en un modelo propio de grupo.

- Tenemos una Dirección de Riesgos corporativa y coordinadores de riesgos en cada Unidad.

- Sobre nuestro sistema de evaluación del riesgo operacional aportaré más detalles al final de mi intervención.

Querría referirme ahora a algunos temas actualmente en discusión, sobre los que trataré de exponer nuestra posición en la fase actual del debate.

1. Estimación de provisiones técnicas y margen de riesgo.

La cuantificación de las provisiones técnicas en Solvencia II debería ser idéntica a la que se utilice en la Fase II de las IFRS, basada en el valor de mercado de los pasivos aseguradores. En el caso de pasivos *non hedgeable*, que suponen la mayoría de las provisiones de No Vida, deben incluir un margen de prudencia adicional (*market value margin*). Entre los distintos métodos de estimación de este margen, nuestras preferencias se dirigen hacia el método de *cost of capital*, debido a su simplicidad y a la objetividad de su cálculo, frente al método más rígido y más administrativo de los *percentiles*.

La existencia de dos metodologías de cálculo de provisiones (Solvencia II e IFRS) originaría confusión en los usuarios de información y una carga administrativa adicional para las entidades. La solución parcial de que ambas provisiones sean conciliables tampoco es una solución perfecta.

2. Beneficio de la diversificación en grupos de entidades *mono-line*.

La estructura jurídica de los grupos no debe ser un elemento condicionante de la estimación de riesgos, tanto en su nivel individual como consolidado. Según las propuestas actuales, los grupos organizados en filiales monolínea tendrían una carga adicional de capital en sus filiales al no disponer de un crédito por diversificación que, en su caso, sólo se pondría de manifiesto en el proceso de consolidación del grupo. No parece una situación lógica.

3. Modelos y requisitos de capitales para países no EU.

La fórmula estándar y el modelo propio para la determinación de capital deberían poder coexistir en los grupos de entidades. La fórmula estándar se seguiría utilizando como una solución para estimar capitales en aquellos países en los que, bien por la escasa importancia de su negocio, bien por la no homogeneidad de las líneas de negocio en que operan respecto al grupo, se hace aconsejable la implantación de una solución simple.

Para nuestro grupo, con importantes operaciones en Latinoamérica, lo recomendable sería implantar un modelo propio para los negocios europeos, que se complementaría con una estimación de capitales en las filiales en Latinoamérica a través de la fórmula estándar, sin perjuicio de la implantación del modelo propio en aquellas filiales que lo requieran bien por su crecimiento o por la legislación propia de cada país.

4. **Good will como “inversión admitida”.**

En línea con la sugerencia ya mencionada de la necesidad de reglas específicas en aquellos aspectos en que los principios puedan ser demasiado genéricos, pensamos que una definición clara de activos “elegibles” sería de gran utilidad, particularmente en los activos intangibles. Desde nuestro punto de vista, tanto el fondo de comercio puesto de manifiesto por la compra de carteras de pólizas como el fondo de comercio por consolidación de filiales deben ser activos elegibles para Solvencia II, y su valoración debe ser idéntica a la utilizada en las IFRS.

5. **Consideración del riesgo operacional.**

El *operational risk* y el sistema de control interno están estrechamente ligados. En nuestro caso hemos optado por establecer procesos de decisión basados en la delegación y una adecuada segregación de funciones, y estamos invirtiendo en el desarrollo e identificación formal de los controles internos asociados a los procesos de negocio; creemos que ello debe darnos una ventaja competitiva frente a entidades que no hayan ido por este camino. Dicho de otra forma, las entidades que no aplican estos principios deberían tener unas cargas adicionales en los requerimientos de solvencia. Por tal motivo, las magnitudes contables, tales como las primas de seguro directo, el volumen de activos, u otros datos como el número de empleados no pueden servir como base para estimar el riesgo operativo.

MAPFRE inició en el año 2000 los trabajos metodológicos para confeccionar “Mapas de Riesgos Operacionales”; disponemos en la actualidad de un *software* propio, Riskm@p, que identifica los riesgos operacionales asociados a los procesos de negocio básicos de una compañía aseguradora (Suscripción/Emisión, Siniestros, Reaseguro/Coaseguro, Comisiones, Desarrollo de Productos, Recursos Humanos, Atención al Cliente, Actividades Comerciales, Provisiones Técnicas, Sistemas Tecnológicos e Inversiones). El inventario de Mapas de Riesgos Operacionales de MAPFRE asciende a cerca de 200 y en la última edición han participado, valorando los riesgos operativos, más de 1.500 destinatarios o responsables de los procesos o subprocesos de negocio.

Asimismo, Riskm@p dispone de un módulo que permite conocer y evaluar los controles internos, ya sean automáticos o manuales, preventivos o de detección, asociados a los procesos de negocio y a sus factores de riesgos, en la línea definida por COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) como elementos necesarios de un Sistema de Control Interno.

Aunque Basilea II ya se ha pronunciado (el riesgo operacional forma parte del Pilar I) desde la industria aseguradora debemos preguntarnos: ¿El riesgo operacional debe de pertenecer al Pilar I o al Pilar II? La diferencia no es banal. En la práctica existe una dificultad real para cuantificar de forma satisfactoria este tipo de riesgos por muchas razones, pero quizá la más relevante es la carencia de bases de datos de pérdidas por riesgos operacionales, lo que hace prácticamente imposible ajustar a este tipo de riesgos funciones de probabilidad adecuadas.

Por consiguiente somos partidarios de que este tema se incluya en el Pilar II, lo que potenciará la mejora del control interno en las compañías y asimismo ayudará a mitigar el riesgo operativo. Nuestra preferencia es ubicar el Riesgo Operacional en el Pilar II, en un marco cualitativo bien estructurado para su aplicación homogénea por parte de los supervisores.