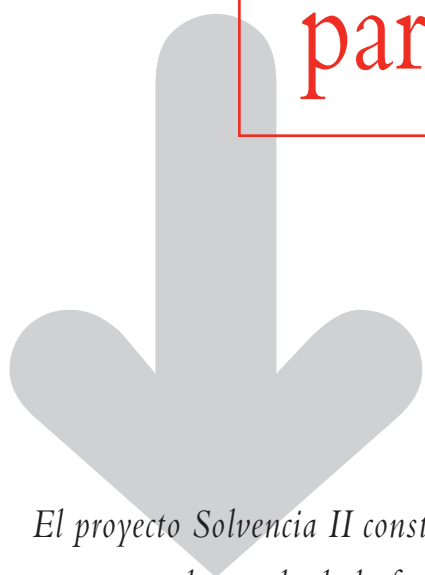


SOLVENCIA II

para aseguradores No-Vida



El proyecto Solvencia II constituye una parte muy destacada de la futura arquitectura de la supervisión del seguro en la Unión Europea que actualmente se está constituyendo. En este artículo se describen los fundamentos del proyecto y los tres pilares sobre los que se sustentan este nuevo régimen regulador de la solvencia de las compañías de seguros, que está llamado a velar más y mejor por la seguridad del asegurado en particular y del mercado en general.

ALBERTO A. ALONSO

Miembro de los Consejos Directivos de ADARA y ALARYS

Dado que vamos a tratar el tema relacionado con la solvencia de las compañías aseguradoras europeas, a la luz de las normas reguladoras de la Unión Europea, es conveniente definir, previamente, el concepto financiero del término solvencia.

Se entiende por solvencia la capacidad financiera o capacidad de pago de una entidad para hacer frente a todas sus obligaciones de vencimiento a corto plazo. Dado que una empresa sería debe contar con los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos, la solvencia es una relación entre lo que la entidad tiene y lo que debe. Para que una empresa cuente con solvencia, debe estar capacitada para cancelar los pasivos contraídos, al vencimiento de los mismos, y demostrar, también, mediante el estudio correspondiente, que podrá seguir una trayectoria normal que le permita cumplir con sus compromisos en el futuro.

Se debe diferenciar los conceptos de solvencia y de liquidez: liquidez se refiere a tener el dinero en efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita pagar los compromisos anteriormente contraídos, mientras que solvencia es disponer de los bienes y recursos suficientes para respaldar los pasivos que se



tengan contraídos, aún cuando estos bienes sean diferentes del efectivo. Es decir, liquidez es cumplir con los compromisos y solvencia es tener con qué pagar esos compromisos.

Sin embargo, aunque la solvencia es en cierta medida una función de los bienes de la empresa, si no hay facilidad para convertir esos bienes en dinero para hacer los pagos en tiempo y forma, la liquidez no existirá. De ahí que: «toda entidad que tiene liquidez es solvente, pero no toda entidad solvente tiene forzosamente liquidez».

Los proyectos conocidos como Solvencia I y Solvencia II son normas europeas relacionadas con la regulación de la solvencia de las compañías de seguros y a ellos nos referiremos a continuación:

ANTECEDENTES

Dado que cualquier mercado sólido es aquel que asume y honra sus compromisos en tiempo y forma, la Comunidad Económica Europea, dictó la Primera Directiva del Consejo 73/239/CEE en el año 1973, para aseguradores No-Vida, con el fin de eliminar las

divergencias existentes en las legislaciones de los distintos Estados miembros en materia de control de las compañías de seguros, garantizando a su vez una protección adecuada de los asegurados y de los terceros.

La directiva consideraba necesario que las empresas de seguros dispusieran, además de reservas técnicas suficientes para hacer frente a los compromisos contraídos, de una reserva complementaria, denominada *margen de solvencia*, representada por el patrimonio libre, para hacer frente a los riesgos de explotación. Para garantizar las obligaciones impuestas en función de criterios objetivos, situando en condiciones de igualdad de competencia a las empresas de igual importancia, se decidió que dicho margen guardara relación con el volumen global de las operaciones de la empresa y se determinara en función de dos índices de seguridad: uno basado en las primas y otro en los siniestros.

Además, se consideró necesario exigir un fondo de garantía mínimo en función de la gravedad del riesgo según los ramos en que la compañía actúe, tanto para garantizar que las empresas dispongan, en el momento de su constitución, de medios adecuados, co-

mo también que, en ningún caso, el margen de solvencia se reduzca durante las actividades por debajo de un mínimo de seguridad o que la situación financiera de la empresa sea tal que le resulte difícil cumplir con sus compromisos. Estas medidas de seguridad buscaban la protección de los asegurados a través de un *colchón* de capital para hacer frente a la incertidumbre que ineludiblemente se emparenta con el riesgo.

El margen de solvencia era definido como el mayor de los índices de primas o de siniestros.

Para computar el Índice de Primas (IP), se debía calcular primero su base, siguiendo lo dispuesto en el art. 16. inc. 3 –primer resultado de la Primera Directiva del Consejo 73/239/CEE–.

Una vez calculada la base, ésta se divide en dos tramos: uno hasta 10 millones de unidades de cuenta y otro por el exceso de los 10 millones de unidades de cuenta. De tal forma, el Índice de Prima (IP) se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{IP} = (18\% \text{ sobre } 10 \text{ millones de unidades de cuenta}^1 + 16\% \text{ sobre el exceso de } 10 \text{ millones de unidades de cuenta}) \times \text{TR}$$

Para calcular el Índice de Siniestros (IS) se debe calcular primero su base, siguiendo lo dispuesto en el art. 16 inc.3 –segundo resultado de la Primera Directiva del Consejo 73/239/CEE–.

Una vez calculada la base, ésta se divide en dos tramos: uno hasta 7 millones de unidades de cuenta y el otro por el exceso de los 7 millones de unidades de cuenta. De tal forma, el Índice de Siniestro (IS) se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{IS} = (26\% \text{ sobre los primeros } 7 \text{ millones de unidades de cuenta} + 26\% \text{ sobre el exceso de } 7 \text{ millones de unidades de cuenta}) \times \text{TR}$$

¹Se entiende por «unidad de cuenta» la definida en el artículo 4 de los Estatutos del Banco Europeo de Inversiones.

²Los siniestros netos son definidos como el importe de los siniestros a cargo de la empresa después de la cesión del reaseguro.

La Tasa de Retención (TR) es definida como:

$$\text{TR} = \text{siniestros netos}^2 / \text{siniestros brutos}$$

(para el último ejercicio. No menor de 50%).

Cuando a mediados de la década de los años 90 se abren los mercados del seguro dentro de la Unión Europea, el control de solvencia adquiere una mayor trascendencia, ya que permitía que las autoridades supervisoras puedan efectuar una alerta temprana si se advirtieran incumplimientos que pudiesen perjudicar al asegurado.

El siguiente gran cambio relacionado con los márgenes de solvencia se dio cuando se adoptaron las Directivas de Solvencia I en febrero de 2002 (Directiva 2002/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 5 de marzo de 2002), por la que se modifica la Directiva 73/239/CEE del Consejo en lo que respecta a los requisitos del margen de solvencia de las empresas de seguros distintos del seguro de Vida.

Nuevamente, el margen de solvencia era definido como el mayor de los índices, de primas o de siniestros, aunque su base cambió, al igual que la tasa de retención, que ahora se calcula en base a los tres últimos ejercicios, no inferior al 50%.

Para calcular el Índice de Primas se debía calcular primero su base, siguiendo lo dispuesto en el art. 16. inc. 3 –primer resultado de la Primera Directiva 2002/13/CEE–.

Una vez calculada la base, ésta se divide en dos tramos: uno hasta 50 millones de euros y otro por el exceso de los 50 millones de unidades de cuenta. De tal forma, el Índice de Prima (IP) se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{IP} = (18\% \text{ sobre } 50 \text{ millones de euros} + 16\% \text{ sobre el exceso de } 50 \text{ millones de euros}) \times \text{TR}$$

Para calcular el Índice de Siniestros (IS) se debe calcular primero su base, siguiendo lo dispuesto en el art. 16bis inc. 4 de la Directiva del Consejo 2002/13/CEE.

Una vez calculada la base, ésta se divide en dos tramos: uno hasta 35 millones de euros y el otro, por el



exceso de los 35 millones de unidades de euros. De tal forma, el Índice de Siniestro (IS) se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{IS} = (26\% \text{ sobre los primeros 35 millones de euros} + 26\% \text{ sobre el exceso de 35 millones de euros}) \times \text{TR}$$

La Tasa de Retención (TR) es definida como:

$$\text{TR} = \text{ siniestros netos} / \text{ siniestros brutos}$$

(promedio de los tres últimos ejercicios. No menor de 50%).

Nota: para los casos de seguros de Responsabilidad Civil –con excepción de la Responsabilidad Civil

de Automóviles– y para el Seguro Marítimo y de Aviación, los índices IP e IS se deben aumentar en un 50%, es decir, se los debe multiplicar por un factor 1,5.

Como se puede apreciar, Solvencia I trata de una directiva sencilla y de fácil aplicación, que permite comparar los resultados financieros de las distintas compañías aseguradoras actuantes en el mercado europeo y, de alguna manera, efectuar algún tipo de ranking de solvencia para que el asegurado pueda saber con qué compañía de seguros está operando y a quién está confiando la integridad de sus bienes.

Se podría decir que la norma no contempla otros tipos de riesgos de un asegurador distintos a los técnicos, como los de inversión, tan importantes en esta actividad, o los de mercado, y que, por otra parte, tampoco se valora en toda su magnitud la calidad del reaseguro ni los porcentajes cedidos.

HACIA UN SISTEMA DE MAYOR SOFISTICACIÓN - SOLVENCIA II

Era necesario, entonces, precisar la norma con el fin de brindar una mejor protección a los asegurados, estableciendo requerimientos de capital que reflejen de alguna manera los riesgos de un asegurador, que tengan en cuenta los mercados y que eviten una excesiva capitalización o sobrecapitalización. Además, los servicios de la Comisión de la Unión Europea pensaron que la nueva norma debería seguir siendo sencilla y no debería caer en un exceso normativo.

Este proceso de revisión comenzó en el año 2001 y se espera que pueda entrar en vigencia aproximadamente en la primera década de este nuevo siglo XXI. Durante la primer fase, que concluyó en el año 2003, se discutió y se fijaron los lineamientos de Solvencia II. Durante la segunda fase se espera finalizar el texto definitivo de la norma.



PARA BRINDAR UNA MEJOR PROTECCIÓN A LAS ASEGURADORAS, LA COMISIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA ESTABLECIÓ QUE LA NUEVA NORMATIVA DEBERÍA SEGUIR SIENDO SENCILLA, SIN CAER EN UN EXCESO NORMATIVO

El nuevo régimen de supervisión, cuyos lineamientos básicos fueron acogidos favorablemente por el Comité de Seguros de la Unión Europea en abril de 2003, proporciona a los supervisores herramientas apropiadas para evaluar la solvencia global de un asegurador. Por ende, y tal como lo puntualizan los servicios de la Comisión, el sistema no debería consistir sólo en una serie de coeficientes e indicadores cuantitativos sino que, también, debería incluir los aspectos cualitativos que influyen en el tipo de riesgos de una empresa, tales como la gestión, el control interno del riesgo, la situación competitiva, etc.

Este sistema de solvencia, así definido, contempla evaluar la solvencia de los aseguradores mediante un enfoque basado en tres pilares inspirados en lo sucedido con Basilea II, aunque adaptando los riesgos operativos del sector bancario al mercado asegurador.

Tal como se ha hecho en el sistema bancario con Basilea II, Solvencia II debería incentivar a las empresas de seguros a medir y administrar sus riesgos mediante modelos que reflejen el verdadero perfil de riesgos por encima de una simple fórmula. Sin embar-



LA DIFERENCIA ENTRE BASILEA II Y SOLVENCIA II RADICA EN QUE MIENTRAS LA PRIMERA TIENE POR FINALIDAD FORTALECER LA SOLIDEZ E INTEGRIDAD DEL SISTEMA BANCARIO INTERNACIONAL, LA SEGUNDA APUNTA A LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR



go, Solvencia II no es un calco de Basilea II: contienen elementos similares y otros bastante distintos.

La similitud radica en el ya clásico modelo de los tres pilares que contienen requisitos cuantitativos, cualitativos y de disciplina de mercado. Ambos proyectos también le asignan una importancia radical a la gestión sólida de los riesgos, a la transparencia y a la regulación.

Entre sus diferencias más importantes podemos mencionar que Basilea II tiene por finalidad fortalecer la solidez e integridad del sistema bancario internacional, mientras que Solvencia II apunta a un principio que cada día cobra mayor importancia en el mundo: la defensa del consumidor. Es decir, Basilea II apunta hacia adentro y Solvencia II hacia afuera.

Además, Basilea II, en principio, es más corporativo, pues está dirigido a las entidades bancarias con negocios internacionales, mientras que Solvencia II no efectúa tal distinción y será aplicable a la totalidad de las aseguradoras europeas.

Desde un punto de vista técnico, mientras Basilea II emplea modelos diferentes para los riesgos de crédito, de inversión y operativos, Solvencia II se focaliza en un análisis del portfolio basado en el riesgo de mane-

ra holística, sin dejar de considerar las interacciones y dependencias entre los distintos tipos de riesgos, y reconociendo los esfuerzos dirigidos a la diversificación del riesgo.

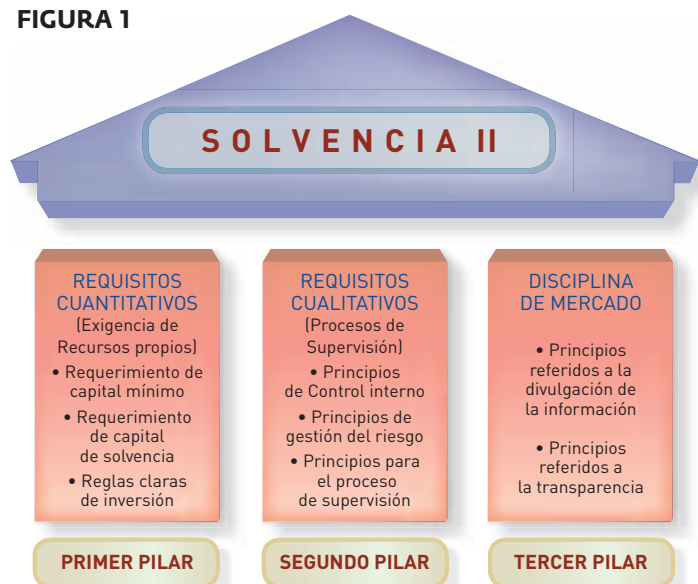
Sin embargo, debemos reconocer que un sistema como Basilea II, aunque apunta a lograr la mayor solidez del negocio bancario internacional, termina de alguna manera favoreciendo a los intereses de los consumidores

Volviendo al análisis de Solvencia II, la Comisión Europea considera que: «El marco normativo y de supervisión futuro debería ser tan eficiente y tan flexible como fuera posible. Debería ser adaptable a la naturaleza cambiante del sector de seguros y al rápido desarrollo de productos, métodos y modelos. Deberían utilizarse, por lo tanto, las técnicas de Lamfalussy o de comitología³ para construir un marco de supervisión que pudiera permitir la utilización de métodos más complejos sin dejar de ser flexibles...».⁴

LOS TRES PILARES DE SOLVENCIA II

Como ya dijimos, este nuevo sistema de solvencia de la UE para las compañías de seguros se basa en el enfoque de tres pilares (Fig.1).

FIGURA 1



PRIMER PILAR

Dentro del primer pilar, en el que se establecerán los principios cuantitativos del sistema, se tienen especialmente en cuenta los aspectos relacionados con las provisiones técnicas y con el capital.

Provisiones técnicas para el sector No-Vida

El incremento de la armonización de las provisiones para los siniestros pendientes de liquidación y pago es la piedra angular de este nuevo régimen de solvencia en la Unión Europea. Los servicios de la Comisión recomiendan, en este aspecto, que se establezcan ciertos parámetros cuantitativos para el nivel prudencial de las provisiones técnicas, y que se elabore un estándar de las provisiones técnicas con los elementos del primer y del segundo pilar. Dichos servicios reconocen las dificultades para el establecimiento de las distribuciones de probabilidades pertinentes, pero consideran que ese planteamiento resultaría útil como estímulo para un proceso estructurado de constitución de provisiones, para el proceso de estudio de la supervisión, así como para el fomento del desarrollo de modelos internos. Si bien la cuestión acerca de los parámetros que se han de utilizar deberá discutirse en la parte final de la segunda etapa, las técnicas y los métodos que deberán emplearse tendrían que ser compatibles con los utilizados para elaborar la contabilidad de acuerdo con el *International Accounting Standards Board* (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad) IASB.

Los servicios de la Comisión, sin embargo, estiman que las compañías de seguros deberían seguir

³Conforme al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (TCE), la Comisión Europea ejecuta la legislación a nivel comunitario (artículo 202 del TCE). En concreto, cada acto legislativo precisa el alcance de las competencias de ejecución asignadas a la Comisión por el Consejo de la Unión Europea. En este contexto, el Tratado prevé que la Comisión esté asistida por un comité, según un procedimiento llamado de «comitología».

⁴Comisión Europea. MARKT/2509/03-ES – punto 13.

teniendo la posibilidad de constituir reservas libres de impuestos como capital restringido en un futuro sistema de solvencia de la UE, y que dichas reservas estatutarias podrían formar parte de las exigencias del capital que garantiza la solvencia.

Capital

Oportunamente, durante la primera fase del trabajo, se propuso introducir dos niveles de exigencia del capital reglamentario: un nivel de capital objetivo y un nivel de capital mínimo. Ambos requisitos se calcularán en función de los activos y pasivos evaluados de conformidad al mercado. También puede resultar necesario definir una escala de acción de supervisión cuando el capital de una empresa de seguros se sitúe entre el nivel objetivo y el mínimo (es decir, una red de seguridad cuya función primaria es brindar protección al asegurado y secundariamente al sistema en su conjunto).

El nivel de capital objetivo debería reflejar en principio el capital económico que una empresa necesitaría para funcionar con una probabilidad baja de ruina. El cálculo del capital reglamentario objetivo deberá reflejar y cuantificar la mayor parte de los riesgos a los que está expuesta una empresa de seguros. Los servicios de la Comisión creen que el nivel objetivo debería ser la principal herramienta de supervisión para las empresas que funcionan en circunstancias normales. El nuevo sistema de la Unión Europea permitirá a las empresas utilizar modelos internos de riesgo para el cálculo de su nivel de capital objetivo, aunque podrían aceptarse modelos parciales para facilitar la introducción de los modelos internos.

Como ya se dijo, debería establecerse un nivel de capital mínimo o red de seguridad que constituiría el nivel a partir del cual las operaciones de la entidad aseguradora constituyen un riesgo inaceptable para los tomadores y donde entraría en última instancia la supervisión. Este nivel debería poder calcularse de manera simple y objetiva, y podría determinarse de manera independiente o bien ser una fracción del nivel de capital objetivo. El capital mínimo podría calcularse de manera similar al



actual requisito de margen de solvencia, aunque también podrían introducirse algunas características para que la exigencia fuera más eficiente. Una idea podría ser expresar la exigencia como porcentaje de las provisiones técnicas, aunque con una mayor armonización. El nivel absoluto podría establecerse en torno al nivel actual del sistema para el seguro de No-Vida.

El capital de solvencia requerido «ha de garantizar un nivel de capital que permita a una empresa de seguros absorber grandes pérdidas imprevistas y que proporcione a los asegurados una seguridad razonable de que se realizarán pagos cuando éstos se hagan efectivos. Debe reflejar el importe del capital necesario para cumplir con todas las obligaciones durante un horizonte de tiempo especificado a un nivel de confianza definido». Por ello, deben tenerse en cuenta en su cálculo todos los riesgos importantes y cuantificables a los que está expuesto un asegurador (riesgo técnico, operativo, de inversión, crédito y liquidez).

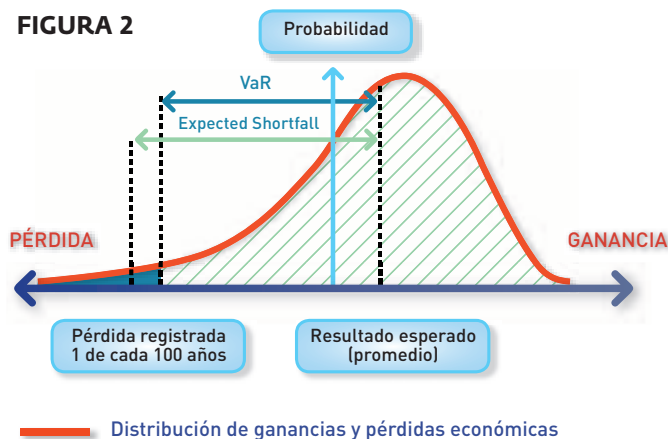
El capital de solvencia requerido se calculará ya sea con el enfoque estándar o con el propio modelo interno de riesgo del asegurador, que ha de ser evaluado y autorizado por las autoridades de supervisión. Hasta la fecha no se ha adoptado ningún modelo estándar de Solvencia II. La opción de emplear modelos de riesgo propios ha de permitir a los aseguradores calcular su capital de solvencia de manera que refleje su verdadero perfil de riesgo. En general, se espera que el capital de solvencia requerido que surge de los modelos internos sea inferior al del modelo estándar.

Para calcular el capital de solvencia exigido tienen que definirse una medida del riesgo y un nivel de confianza. La medida del riesgo es una función que asigna un importe de capital a una distribución de pérdida y ganancia económica. Las medidas de riesgo usadas normalmente son el *Value at Risk* (VaR) y el *Expected Shortfall* (ES), también denominado *Tail Value at Risk* (TailVaR o TVaR).

La medida del riesgo VaR1% se define como la diferencia entre el resultado adverso que sólo se excede en uno de cada cien años y el resultado esperado (figura 2). Por consiguiente, el VaR es un umbral que sólo se supera con la bajísima probabilidad del 1%. El ES1% es más restrictivo; añade al *Value at Risk* la pérdida adicional esperada si se supera el umbral especificado y considera la distribución en la cola. El empleo del *Expected Shortfall* como medida del riesgo llevaría a concentrarse en las consecuencias de un posible incumplimiento de pago, en vez de la simple probabilidad de insolvencia.

El Comité Europeo de Supervisores de Seguros y Pensiones de Jubilación (CESSPJ)⁵ aprecia mucho el TailVaR a efectos de supervisión y como medida sensible al riesgo. Desde un punto de vista técnico-econó-

mico, se prefiere la medida del *Expected Shortfall* porque, a diferencia del *Value at Risk*, cumple con las características de una medida coherente del riesgo. Sin embargo, el CESSF reconoce que, dependiendo de las características de riesgo de la cartera, el *Value at Risk* puede calibrarse de tal forma que arroje aproximadamente el mismo grado de prudencia que el concepto de *Tail Value at Risk*. Como hipótesis de trabajo, el CESSPJ considera un nivel de VaR del 99,5%, que equivale a una probabilidad objetiva de impago del 0,5%, y fija un horizonte de tiempo de un año como base general para el capital de solvencia requerido. No obstante, la medida del riesgo apropiada, el nivel de confianza y el periodo de tiempo siguen pendientes, dado que el marco final para el capital de solvencia requerido se decidirá tan sólo en los próximos meses⁶.



⁵CESSPJ: Está integrado por representantes de alto nivel de las autoridades de supervisión del seguro y planes de pensión de empresas de los Estados miembros de la Unión Europea.

⁶Informe *Sigma*, N° 4/2006 – pág. 10 (Swiss Re).



EL CAPITAL DE SOLVENCIA REQUERIDO HA DE GARANTIZAR UN NIVEL DE CAPITAL QUE PERMITA A UNA EMPRESA DE SEGUROS AFRONTAR GRANDES PÉRDIDAS IMPREVISTAS Y QUE PROPORCIONE A LOS ASEGURADOS UNA SEGURIDAD RAZONABLE

SEGUNDO PILAR

El segundo pilar tiene en cuenta dos requisitos cualitativos sumamente importantes:

- A. Control interno y gestión de riesgos
- B. Supervisión cautelar

Analizaremos por separado cada uno de estos aspectos.

A. Control interno y gestión de riesgos

Los servicios de la Comisión entienden que deberían elaborarse principios para el control interno de las empresas de seguros de conformidad con las recomendaciones futuras del grupo de la Conferencia de Madrid⁷.

Se debería trabajar e inducir a las empresas de seguros para que éstas siguieran principios para la

gestión sólida de sus riesgos, tal como señala el esquema general preparado por el grupo de la Conferencia de Londres o Sharma⁸. También podrían adaptar el trabajo desarrollado en el sector bancario (Basilea II) al de seguros. Sin embargo, sería conveniente que las normas incluyeran principios relativos a las garantías de la actividad empresarial, así como instrucciones generales para la gestión de políticas, siniestros y provisiones técnicas.

Asimismo, se ha pensado que la empresa de seguros podría mantener una actitud justa con respecto a los tomadores de seguros, por ejemplo, en lo referente a su política de participación en los beneficios y a la información que se les proporciona (pilar 3), como una forma de premiar la buena gestión del riesgo de los tomadores de seguros.

B. Proceso de supervisión cautelar

Es obvio que el proceso de supervisión cautelar es un ítem medular para el buen funcionamiento de un sistema de solvencia en la Unión Europea, tal como Solvencia II pretende. A tal fin, un tema central sería armonizar algunos aspectos importantes del proceso de supervisión cautelar, sin perder de vista la necesidad de adaptar la supervisión a las necesidades de cada empresa.

Dado que las autoridades supervisoras necesitan un marco común para evaluar la buena gestión empresarial, los indicadores de alerta precoz y las situaciones hipotéticas de referencia para pruebas de resistencia (*stress tests*) también podrían armonizarse a nivel europeo con las posibles adaptaciones que reflejen las características específicas de los mercados. Paralelamente, deberían establecerse criterios mínimos para las inspecciones *in situ*, ya que es probable que estas visitas sean un elemento obligatorio del proceso de validación de los modelos internos.

⁷La Conferencia de supervisores de la UE seguirá desempeñando un papel importante en el proyecto Solvencia II. El resultado de su trabajo, sin embargo, cambiará de naturaleza con arreglo al planteamiento Lamfalussy previsto. El informe Londres/Sharma ha tenido aportaciones de gran calidad a la discusión de la fase I, y buena parte del trabajo sobre gestión de riesgos de la fase II estará basada en este trabajo. Los resultados del Grupo de Madrid sobre el control interno de riesgos se incorporarán directamente en el trabajo en la segunda fase del proyecto. De acuerdo con el enfoque Lamfalussy, la Comisión/nivel 2 pedirá a la Conferencia/nivel 3 que prosiga el trabajo. MARKT/2509/03-ES.

⁸Ver referencia 6.



HABRÍA QUE INDUCIR A LAS EMPRESAS DE SEGUROS A SEGUIR PRINCIPIOS PARA LA GESTIÓN SÓLIDA DE SUS RIESGOS, Y TAMBIÉN CONVENDRÍA QUE LAS NORMAS INCLUYERAN PRINCIPIOS RELATIVOS A LAS GARANTÍAS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

- Coordinación de la acción de supervisión en épocas de crisis: Solvencia II debería abordar la necesidad de coordinar la supervisión cuando una o varias empresas, o todo un sector, tenga problemas para cumplir con las exigencias cautelares, evitando los requisitos pro-cíclicos que podrían agravar una situación delicada.
- Competencias y medidas cautelares: durante la segunda fase de este proceso, deben definirse claramente la capacidad de intervención y las responsabilidades de las autoridades supervisoras. El objetivo de reforzar el proceso de supervisión cautelar es conseguir que el sistema cautelar sea más sensible a los perfiles de riesgo individuales de las empresas de seguros. Es por este motivo que los supervisores podrán, en casos concretos, establecer exigencias que excedan a las habituales o exigir información más detallada, aunque deberían elaborarse principios generales para las excepciones a las normas estándar.
- Transparencia y responsabilidad de las autoridades supervisoras: con el fin de lograr principios de funcionamiento que garanticen la

transparencia de la acción de supervisión con respecto al mercado, los criterios generales y la metodología de evaluación de las autoridades supervisoras deberán ser de dominio público.

- Evaluaciones *inter pares*: el aumento de la complejidad del futuro sistema de solvencia, en general, y la importancia del trabajo de supervisión, en particular, pueden requerir que el sistema sea completado por un proceso de evaluación *inter pares* de las modalidades de trabajo de las autoridades supervisoras. Estas evaluaciones podrían ser organizadas, por ejemplo, por la Conferencia de Supervisores de la Unión Europea.

TERCER PILAR

Al igual que lo ocurrido con Basilea II, el tercer pilar se basa en el concepto de disciplina de mercado y tiene en cuenta dos aspectos esenciales:

- A. La divulgación de la información
- B. La transparencia

Según la opinión de los servicios de la Comisión, las informaciones relacionadas con el tercer pilar serán una parte importante de la futura arquitectura de la supervisión del seguro en la Unión Europea. La transparencia y la provisión de información podrían servir para reforzar los mecanismos del mercado y la supervisión con ponderación del riesgo.

Como la exigencia de información dependerá de los métodos y medidas adoptados para el primero y segundo pilar, sólo será posible definir las exigencias de presentación de información durante el transcurso de la segunda fase de Solvencia II que ya está entrando en sus tramos finales.

Los servicios de la Comisión estiman, siguiendo el espíritu de las recomendaciones del grupo de discusión sobre las exigencias de información, que es importante seguir estrechamente los avances de los trabajos



del IASB, la IAIS: *International Association of Insurance Supervisors* o Asociación Internacional de Supervisores de Seguros y Basilea II, de modo que puedan coordinarse las exigencias de información para reducir la carga administrativa que supone para las empresas.

Un tema sensible que habrá que tener en cuenta y definir con precisión es el relativo a qué tipo de información –de la obtenida en el proceso de supervi-

sión– podrá hacerse pública y cuál no. Especialmente, en el caso de empresas que se enfrenten a problemas de cumplimiento de la normativa, la simple difusión de la información podría agravar seriamente su situación. Sin embargo, paralelamente, tampoco se deberá perder de vista la meta dominante de Solvencia II, que es velar por la seguridad del asegurado, en particular, y del mercado en general.

CONCLUSIONES

Decía Javier Bernaldo de Quirós⁹ en su discurso de cierre del 2º Encuentro Financiero sobre Modelos de Capital Basados en la Gestión de Riesgos, organizado por ICEA en España (2003), refiriéndose a la visión global del proyecto Solvencia II: la primera idea que me gustaría transmitirles es que Solvencia II no consiste sólo en un proyecto que tiene por finalidad diseñar una metodología de análisis y de cuantificación que permita determinar cuál es el posicionamiento de las aseguradoras frente a los riesgos, y con ello establecer los niveles de recursos propios que necesitan.

Si éste fuese el único objetivo de Solvencia II, el problema del proyecto se vería reducido a la reorientación del sistema vigente de cálculo de solvencia con el objeto de hacerlo más sensible frente a los riesgos.

La realidad es que Solvencia II es mucho más ambicioso y, como Uds. saben, se

pretende que se articule en torno a una estructura de tres pilares. Con esta arquitectura de tres pilares se quiere hacer especial hincapié en transmitir que Solvencia II intenta aportar soluciones mediante la reformulación de los planteamientos vigentes a la mayoría de los aspectos o puntos críticos que presenta el sector asegurador, y en concreto respecto a los siguientes puntos:

- El punto crítico consistente en que los sistemas vigentes de determinación de los niveles de solvencia son escasamente sensibles respecto a la mayoría de los riesgos que soportan las aseguradoras. Como Uds. conocen, desafortunadamente para el entendimiento del proyecto éste es el aspecto que, de forma casi única, se está transmitiendo a la industria aseguradora.
- En segundo lugar, el punto crítico de la calidad de la gerencia empresarial: Solvencia II pretende implantar una nueva cultura de gerencia empresarial orientada a conseguir una mayor calidad gerencial mediante la consideración de nuevos aspectos o

⁹Inspector de Seguros del Estado español – Coordinador del Proyecto Solvencia II en España por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensión de España (DGSFP).



entornos hasta ahora nunca considerados. A este respecto, les recomiendo que consulten el informe elaborado en el Grupo de Trabajo de Londres donde, después de analizar casos reales de insolvencias de aseguradoras europeas acaecidos en los últimos cinco años, se alcanzan diversas conclusiones sobre los errores de estrategia, aptitud y actitud cometidos por los gerentes.

● En tercer lugar, el punto crítico de la calidad de la supervisión europea: Solvencia II pretende mejorar la actuación de los supervisores mediante el diseño de nuevos métodos de trabajo que les permitan cumplir con su principal misión, esto es, detectar, con la suficiente antelación, situaciones con potencialidad de poder poner en peligro la salud económica y gerencial de las aseguradoras.

«SOLVENCIA II INTENTA APORTAR SOLUCIONES MEDIANTE LA REFORMULACIÓN DE LOS PLANTEAMIENTOS VIGENTES A LA MAYORÍA DE LOS PUNTOS CRÍTICOS QUE PRESENTA EL SECTOR ASEGURADOR.»

● Y por último, el punto crítico de la opacidad del sector asegurador: Solvencia II pretende, mediante una mayor transparencia de las aseguradoras, impulsar la disciplina de mercado como mecanismo que las estimule a mantener los niveles de recursos propios adecuados.

Se debe también destacar que se ha introducido la aplicación en la tramitación del proyecto del modelo de

elaboración de normas conocido como comitología de los cuatro niveles o, más escuetamente, como planteamiento Lamfalussy.

El objetivo del planteamiento Lamfalussy en el sector de los valores mobiliarios era garantizar el establecimiento de una estructura comunitaria de regulación y supervisión eficaz para facilitar la adopción rápida y flexible de legislación y una mayor convergencia en materia de supervisión, que se traduciría en una aplicación más coherente y completa de la normativa. Con ello se pondría remedio a las deficiencias que ha encontrado en el marco actual el Plan de Acción para los servicios financieros. El beneficio que se obtendría con ello en términos económicos sería un mercado comunitario de valores mobiliarios verdaderamente integrado y eficiente que generaría más crecimiento, empleo y productividad.

Lamfalussy abogaba que para adoptar normas comunitarias en el sector de los valores mobiliarios, se aplicase un enfoque basado en cuatro niveles.

Seguidamente se describen las características básicas de este planteamiento:

Nivel 1. Tras un proceso completo de consulta, la Comisión adopta una propuesta de directiva o de reglamento que recoja los principios generales esenciales o clave. Una vez que el Parlamento y el Consejo se ponen de acuerdo sobre estos principios generales y sobre las competencias de ejecución previstas en la propuesta, las medidas concretas de ejecución se desarrollan en el nivel 2.

Nivel 2. Previa consulta a un comité de nivel 2, la Comisión consulta

con el comité de nivel 3 las medidas técnicas de ejecución. Éste prepara su dictamen en consulta con los operadores del mercado, los usuarios finales y los consumidores, y lo somete a la Comisión. Ésta prepara una propuesta formal y la somete al comité de nivel 2, que debe someterla a votación en un plazo máximo de tres meses. A continuación, la Comisión adopta la medida. A lo largo de esta fase de nivel 2 se mantiene plenamente informado al Parlamento Europeo y se concede la máxima consideración a su opinión.

Nivel 3. Corresponde al comité de nivel 3 la tarea de elaborar recomendaciones interpretativas conjuntas, directrices coherentes y normas comunes. También evalúa el trabajo de otros expertos (*peer reviews*) y compara la práctica reguladora para garantizar una implementación y una aplicación coherentes.

Nivel 4. La Comisión verifica el cumplimiento de la normativa comunitaria por los Estados miembros y puede emprender actuaciones judiciales contra los Estados miembros que presuntamente infrinjan el Derecho Comunitario.

La clave de este planteamiento es la rápida toma de decisiones combinada con una consulta amplia y transpa-



rente de todos los interesados. Tanto el propio informe Lamfalussy como el Parlamento, cuando aceptaron las propuestas de compromiso en el sector de los valores mobiliarios, hicieron especial hincapié en la consulta amplia y transparente de todos los interesados. En respuesta a este requisito, está previsto utilizar Internet para lograr una mayor difusión de la información y una consulta amplia. Este aspecto influirá en el método de trabajo de los comités de nivel 2 y 3.

EXTENSIÓN DEL PLANTEAMIENTO LAMFALUSSY A LOS SEGUROS

La manera más obvia de aplicar el planteamiento Lamfalussy a los seguros es convertir al Comité de Seguros (CS) y a la Conferencia de Autoridades de Supervisión de Seguros de la Unión Europea (Conferencia) en comité regulador (nivel 2) y comité supervisor (nivel 3) respectivamente, dadas sus funciones y competencias actuales.

En una reunión extraordinaria celebrada el 5 de junio de 2002, la Conferencia manifestó su disposición para asumir el papel de comité supervisor de nivel 3. Las asociaciones europeas de empresas del sector de los servicios financieros fueron consulta-

das al respecto en otra reunión celebrada el 6 de junio.

El informe provisional de la Comisión propugnaba que el planteamiento Lamfalussy se aplicase a los seguros del siguiente modo:

El Comité de Seguros podría dar lugar al Comité Regulador de Seguros y Pensiones (CRSP), presidido por la Comisión e integrado por representantes de los Ministerios de Hacienda de la UE. El presidente del Comité supervisor (el CSSP, véase a continuación) tendría el estatuto de observador. El Comité se encargaría de las cuestiones relacionadas con los fondos de pensiones y los seguros, y podría crearse mediante decisión de la Comisión.

El Comité de Autoridades de Supervisión de Seguros y Fondos de Pensiones (CASSFP) podría crearse a partir de la Conferencia de Autoridades de Supervisión de Seguros. Estaría presidido por un supervisor de seguros o de fondos de pensiones de un Estado miembro, y sus miembros serían supervisores de seguros y de fondos de pensiones. El CASSFP tendría un grado de independencia semejante al del CRSP y contaría con su propia secretaría. También podría crearse mediante decisión de la Comisión. Habría que crear un grupo de represen-

¹⁰Reflexiones sobre la relación entre el proyecto Solvencia II y la extensión del planteamiento Lamfalussy a la normativa de Seguros. MARKT/2519/02- ES.

¹¹Ver cita 9.

tantes del sector bajo los auspicios del CASSFP encargado de las orientaciones estratégicas globales y de defender los intereses del sector.

A propósito de la propuesta de la directiva relativa a los organismos de previsión para la jubilación, un comité ampliado de seguros y pensiones se ocuparía de ella. Por supuesto, habría que tener en cuenta las particularidades de los distintos organismos de previsión para la jubilación¹⁰.

En opinión de Quirós¹¹, «si finalmente se acordase la aplicación del proceso de comitología, a seguros y con ello al proyecto Solvencia II, nos encontraríamos ante el siguiente contexto:

- Las normativas nacionales de incorporación de la Directiva Marco emitida en el nivel 1 podrían variar de un país a otro conforme los acuerdos que se adopten en el nivel 2. Esta posibilidad, siempre y cuando se respeten los principios fijados por la Directiva Marco, permitiría una mejor adaptación a las situaciones de partida en las que se encuentran cada uno de los sectores nacionales.

- El papel de los reguladores y supervisores nacionales sería más participativo en directa cooperación con el resto de autoridades de control, con los representantes de los sectores implicados y con los representantes de los consumidores.

En definitiva, en el supuesto de que se aplicase la comitología Lamfalussy al proyecto Solvencia 2, nos encontraríamos ante un factor estratégico

**EN EUROPA FUNCIONAN
APROXIMADAMENTE 5.500
ASEGURADORAS, LA
MAYORÍA DE LAS CUALES YA
ESTÁN TRABAJANDO EN SUS
RESPECTIVOS PAÍSES PARA
QUE EL NUEVO
ORDENAMIENTO, EN VIGOR A
PARTIR DE 2010, NO LAS
SORPRENDA**

nuevo para la industria, los consumidores y el regulador-supervisor nacional y, debido a ello, deberíamos ser capaces de implantar nuevas formas de trabajar y de abordar los retos comunes».

Es importante recordar que en Europa funcionan aproximadamente 5.500 aseguradoras que se verán afectadas por este nuevo ordenamiento, la mayoría de las cuales ya se encuentran trabajando dentro de sus respectivos países y en grupos regionales para que el año 2010 no las sorprenda.



Los temas relacionados con el concepto de solvencia futura de las aseguradoras vinculada al posicionamiento frente a los riesgos sobre los que ha trascendido que se está trabajando son las amenazas derivadas de:

- una inadecuada selección de riesgos
- la aplicación de tarifas de primas insuficientes
- la existencia de desviaciones significativas en la siniestralidad
- la inadecuada política de reaseguro
- otra situación que pueda generar en el futuro una situación grave de desequilibrio o debilidad financiera.

En síntesis, se puede concluir que, frente a lo que ha de exigir Solvencia II y a lo novedoso de sus propuestas, los aseguradores europeos deben trabajar, y muchos ya lo están haciendo, para:

- Identificar todos los factores de riesgo con capacidad potencial de agravar el posicionamiento de su aseguradora frente a los diferentes riesgos contemplados en su mapa *ad hoc*.
- Identificar y definir la red de interrelaciones entre los distintos factores de riesgo que soporta su entidad.
- Implantar un conjunto de herramientas y sistemas de control interno que les permita obtener información cuantificada sobre la evolución de los factores de riesgo previamente identificados.

■ Y, lo que es muy importante, trabajar arduamente con el fin de implicar a toda la organización en el proyecto, mediante la implantación de una primera aproximación a la redefinición de sus funciones tradicionales.

En tal sentido, los riesgos tradicionales sobre los que se deberá trabajar principalmente son:

Riesgo de mercado: es decir, la pérdida potencial por cambios en los factores de riesgo que inciden sobre la valuación de algún instrumento u operación.

Riesgo de crédito: el cual implica la pérdida potencial debido a un cambio en la capacidad de la contraparte para pagar las obligaciones contraídas, la cual puede significar una disminución en la calidad crediticia o un incumplimiento parcial o total de un contrato.

Riesgo de liquidez: en sus tres vertientes y referido a:

- Pérdida potencial debida a la imposibilidad de renovar pasivos o de contratar otros en condiciones normales de mercado.
- Pérdida anticipada como consecuencia de la venta anticipada o forzada de activos en condiciones inusuales y desventajosas para hacer frente a las obligaciones de corto plazo.
- Riesgo inherente a una posición que no pueda ser oportunamente enajenada, adquirida o cubierta mediante el establecimiento de una posición contraria equivalente (*hedging*).

Riesgo operacional: entendido como la pérdida potencial por fallas o deficiencias en los sistemas, en los controles internos o por errores en los procesos y/o operaciones.

Riesgo legal: debido principalmente a:

- Pérdida potencial por incumplimiento de las disposiciones legales y/o administrativas.
- El dictado de resoluciones legales y/o administrativas desfavorables para la entidad.

Riesgo dinámico: referido a las pérdidas potenciales originadas por la toma inadecuada de decisiones

gerenciales, bajo alguno de los siguientes escenarios:

- los supuestos asumidos
- los cálculos realizados
- la plataforma tecnológica
- la falta de conocimiento y capacitación de sus usuarios.

Paralelamente, se debe ir formulando una normativa prudencial para la administración de riesgos basada en:

- La existencia de un Comité de Inversiones que cuente mínimamente con un miembro independiente de la entidad o de su grupo de interés económico.
- La existencia de un Comité de Riesgos que también cuente al menos con un miembro externo (diferente al anterior).

En tal contexto, la gerencia de Administración Holística de Riesgos:

- Será la encargada de la gestión de los riesgos de la entidad.
- Será responsable del desarrollo de metodologías de medición de riesgos.
- Estará conformada por un grupo de profesionales del

**PRINCIPALMENTE SON SEIS
LOS RIESGOS TRADICIONALES
SOBRE LOS QUE DEBE
TRABAJAR TODA LA
ORGANIZACIÓN: RIESGO DE
MERCADO, RIESGO DE
CRÉDITO, RIESGO DE
LIQUIDEZ, RIESGO
OPERACIONAL, RIESGO
LEGAL Y RIESGO DINÁMICO**





área técnica, especializados e independientes de las actividades operativas y comerciales de la entidad.

- Tendrá que contar obligatoriamente con un Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración de Riesgos.
- Deberá ser auditada por la Auditoría Independiente de Riesgos.
- Es necesario servir de apoyo y responder a los requerimientos del Consejo de Administración de la entidad.
- Deberá cumplir con las normas de Buen Gobierno de las empresas.
- Cuando corresponda, deberá adecuarse a los requerimientos de las normas de *compliance*.

Como cierre podemos decir que a partir de los lamentables hechos terroristas que se desencadenaron después del 11-S y de los fraudes empresariales que sacudieron a Estados Unidos al comienzo de este nuevo siglo, como Enron y World Com, en-

tre otros, los gobiernos y la sociedad, como ha hecho el hombre desde siempre, han reaccionado frente a tales situaciones, llámese Sarbanes-Oxley Act, Normas de Buen Gobierno Corporativo, Nuevas Normas de Auditoría, Basilea II o Solvencia II.

Sin embargo, la cultura, como muchas veces ha ocurrido, se ha anticipado a la realidad. En 1996, la temática asociada con el riesgo fue un *best seller* en Norteamérica y Europa, con la publicación de *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, de Peter Bernstein.

Actualmente, en una edición traducida a once idiomas, este libro, más que cualquier documento, procedimiento, discurso, idea o acto gubernamental, populariza nuestra comprensión de los riesgos y los esfuerzos para manejarlos.

Dice Bernstein en dicha obra: «no podemos cuantificar el futuro porque es desconocido, pero hemos aprendido a usar los números para escudriñar el pasado. ¿Hasta qué punto deberíamos confiar en las pautas del pasado para decirnos cómo será el futuro? ¿Qué importa más cuando se afronta un riesgo: los hechos como los vemos o nuestra creencia subjetiva en lo que se esconde en el vacío del tiempo? ¿Es la gestión del riesgo un arte o una ciencia? ¿Podemos decir con precisión dónde se encuentra la línea divisoria entre ambos enfoques?».

Tal es la importancia que el autor concede al riesgo, que se anima a colocarlo en lo más alto de la cima de

la evolución cuando dice: «la idea revolucionaria que define la frontera entre la era moderna y el pasado es el dominio del riesgo: la noción de que el futuro es más que un capricho divino y que los hombres y mujeres no son inermes frente a la naturaleza».

Es por tal motivo que recordar el libro de Bernstein es el final más adecuado para este artículo ya que ilustra la importancia de la comunicación, pues, a menudo, las nuevas ideas se han restringido innecesariamente al conocimiento. La prosa lúcida de autor, compeliendo a la síntesis de conceptos difíciles y retratos personales de aquellos con nuevas ideas, nos muestra una apreciación de los beneficios que la Administración de Riesgos puede brindar tanto a las organizaciones, como a los gobiernos y a las personas. La comunicación de lo que nosotros aprendemos sobre el riesgo, tanto positivo como negativo, es la próxima barrera a superar.

Y todavía ninguno de estos hitos del pasado tendrá algún significado o valor a menos que también actúen como un estímulo para mirar hacia delante de manera más prudente e inteligente y con optimismo, usando las ideas y herramientas que el último siglo nos ha dado.

Para ser justos, deberíamos también recordar que los humanos logramos el progreso a partir de la capitalización de las experiencias y logros de nuestros antecesores. En palabras de Blas Pascal: «la raza progresó, como cualquier generación, recordando por lo menos lo que una parte de las generaciones anteriores había aprendido». ■