

“Implementación del Plan Director de Solvencia II. Consideraciones iniciales”

SANTIAGO ROMERA

SOCIO DIRECTOR DE AREA XXI



Durante la XIX edición del Simposium Nacional del Sector Funerario, celebrada en mayo de 2018 en Murcia, Santiago Romera, socio director de la empresa especializada en el Análisis de Riesgos para Entidades Aseguradoras, AREA XIX, explicó la implementación del Plan Director de Solvencia II que, *“aunque está en vigor desde el cierre del año 2016, es una normativa viva que emana directamente de Europa y, por lo tanto, en España tendremos que adaptarnos a sus peculiaridades”*. El nuevo sistema introduce unos requerimientos de solvencia más sofisticados para las aseguradoras con el fin de garantizar que éstas tengan el suficiente capital para resistir a eventos adversos y, por tanto, ayuda a incrementar su solidez financiera.

A fin de poder hacer frente a sus compromisos, las entidades aseguradoras deben poseer una determinada solvencia, es decir, una cualidad referida a una entidad o persona cuando puede hacer frente a sus obligaciones de pago con su patrimonio. La empresa de seguros, como entidad financiera, asume la cobertura de una serie de compromisos actuariales –riesgos– sobre los cuales debe responder a lo largo de un periodo determinado. Ello requiere unos requisitos de solvencia concretos, tanto por normativa legal como interna del grupo.

Recordemos que esta normativa europea no hablaba de decesos, así que hemos tenido que hacer una recomposición para ver cómo incluimos este ramo. Para acoplar dentro de Solvencia II ese producto se creó un grupo de expertos en España.

Lo primero que vamos a ver es la evolución que hemos experimentado. Los que trabajamos en Solvencia II siempre decimos esta frase: *“Nacemos calculando, crecemos como contables y morimos como abogados”*. Es decir, tenemos una prima, esa prima la llevamos a un balance y a una cuenta de resultados. Esa prima tiene una inversión –no olvidemos que una aseguradora es una empresa financiera– y todo ello bajo el paraguas de esa normativa que nos está llevando a unos criterios. Solvencia I decía qué se debía tener en cuenta y cómo hacerlo. Por su parte, Solvencia II nos dice qué hay que hacer pero no nos explica cómo hacerlo.

Tenemos capacidad de interpretación con un supervisor de la Dirección General de Seguros que vigilará lo que estamos haciendo. Anteriormente era más sencillo, ahora al dejar ese componente de interpretación también el revisor fomenta ese diálogo o esa explicación. Es decir, pasamos de una normativa que te dice qué

hay que hacer a una normativa que te permite cierto carácter de interpretación. Esto puede ser positivo o negativo, depende del caso, de los ramos en los que se opere, del volumen, los países, en qué productos se invierta, etc. Destacar que el próximo mes de octubre (de 2018, en el momento de la ponencia) entrará en vigor la nueva normativa de mediador, la cual diferencia la figura del distribuidor de seguros de la del distribuidor de seguros, un concepto que si bien parece baladí sí requiere sus tecnicificaciones.

Como decía, el nuevo sistema introduce unos requerimientos de solvencia más sofisticados para las aseguradoras con el fin de garantizar que éstas tengan el suficiente capital para resistir a eventos adversos. Por tanto, ayudará a incrementar su solidez financiera.

Las exigencias actuales de la UE en materia de solvencia solo cubren los riesgos de seguro, mientras que en el futuro las aseguradoras tendrán que contar con el capital necesario para cubrir también el riesgo de mercado (por ejemplo, la pérdida de valor de las inversiones), el riesgo de crédito (cuando se incumplen las obligaciones de pago de deuda) y el riesgo operativo (los fallos del sistema o malas prácticas). Todos estos tipos de riesgos, tal y como detalla Bruselas, plantean una amenaza material para la solvencia de las compañías que no están cubiertas por el actual régimen comunitario.

REQUISITOS DE SOLVENCIA II

La asunción de riesgos requiere, como comentaba anteriormente, unos requisitos de solvencia determinados, tanto por normativa legal como interna, que se asientan en tres pilares fundamentales: Pilar 1, de requerimientos cuantitativos, relativo a la cuantificación del capital de las aseguradoras, en la forma de reportar el balance y en el estableci-

miento de un requerimiento de nuevas reservas técnicas, valoración de activos y ponderación de riesgos asociados a las operaciones y a los clientes; Pilar 2, requerimientos cualitativos, que hacen referencia a la supervisión corriente por parte de los organismos reguladores; y Pilar III de disciplina de mercado, referente a información ante terceros (IFRS), a efectos de supervisión (filtros).

Lo cierto es que, en su versión actual, Solvencia II aún adolece de numerosas indefiniciones en muchos ámbitos entre los que los principios relativos a la cuantificación del capital en relación a los riesgos asumidos (Pilar 1) no son una excepción.

De forma similar a la determinación de los enfoques que finalmente han sido validados para el cálculo de los requerimientos de capital en el sector financiero, se está llevando a cabo una serie de estudios para evaluar el impacto cuantitativo que en términos del margen de solvencia supondrá la entrada en vigor del Nuevo Acuerdo.

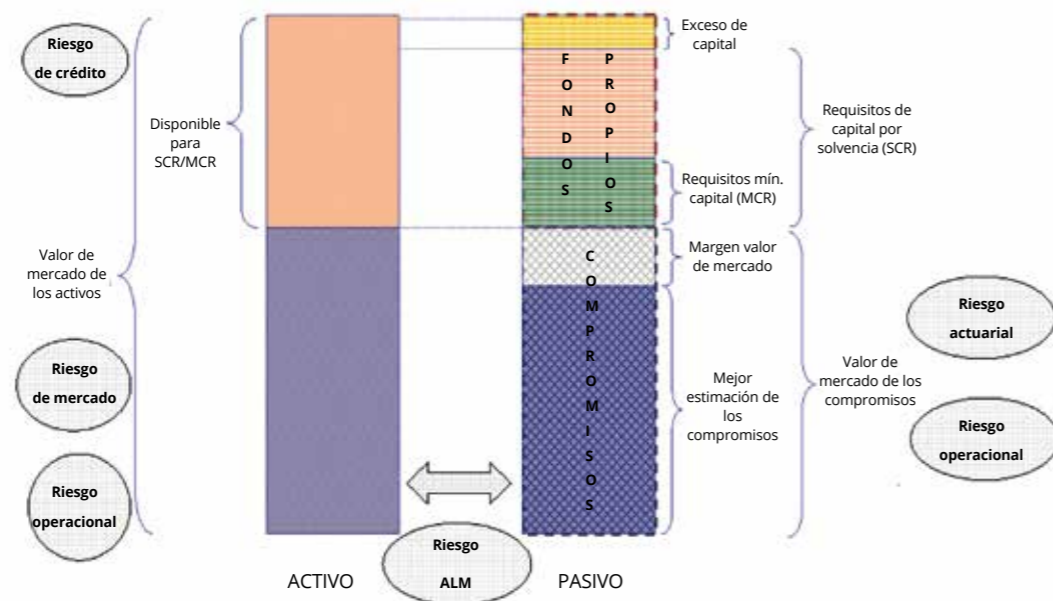
A partir de ahora van a poder ver en la web de cualquier aseguradora un documento llamado SFCR (*Solvency and Financial Condition Report*), el cual mostrará todo el devenir de la entidad aseguradora: el valor de sus balances a mercado, capital económico, solvencia de la entidad, cómo tiene estructurado sus requerimientos cualitativos, etc. No olvidemos que el objetivo de la norma europea es velar por la solvencia de las entidades frente a sus tomadores y asegurados, y reflejar que esa entidad es solvente. De esta manera se permite comparar unas entidades con otras y, sobre todo, con una mayor transparencia.

Por otra parte, en el año 2022 entra en vigor la norma IFRS 17 (*International Financial Reporting Standards*). A partir de este momento se va a contabilizar Solvencia II, implementándola

“En 2022 entrará en vigor la norma IFRS 17 y a partir de ese momento se contabilizará Solvencia II, implementándola en las cuentas de resultados, con una eventual trasposición al Plan Contable, convergiendo el Balance Económico y el Contable en uno solo”

Alcance y desarrollo del Plan Director Análisis cuantitativo

Gráfico 1. El siguiente gráfico ilustra las topografías de riesgo consideradas por el Nuevo Acuerdo en el balance de una compañía de seguros



la en las cuentas de resultados, con una eventual trasposición al Plan Contable, convergiendo el Balance Económico y el Contable en uno solo.

Y no llegará sola... Llegará en unión de otras IFRS's: las referentes al tratamiento de los Activos, al tratamiento del contrato de seguros y, en determinados casos, la de los compromisos con empleados.

Como cambio significativo se basará en el objeto del seguro: el contrato. Solvencia II se basa en el Sujeto -la entidad aseguradora-, derivando en diversas consecuencias previsibles. Conllevará volatilidad en los resultados, Gestión del Capital y, por ende, de los rendimientos y decisiones de Negocio, combinando el binomio rentabilidad/riesgo en las distintas decisiones... así como presentaciones de resultados. De igual modo, supondrá un cambio relevante en los sistemas informáticos, permitiendo oportunidades de automatización de todos los procesos de la entidad. Además, se abre un mundo nuevo, pleno de oportunidades para los profesionales que quieren aprender y mejorar,

para reguladores, para proveedores y para los demás intervinientes en nuestra actividad.

Actualmente en España hay 16 bancos. Por su parte, existen 240 compañías de seguros. Solvencia provocó una crisis que resultó en el cierre de determinadas agrupaciones de bancos o cajas. Por el contrario, no se conoce ninguna compañía de seguros que haya tenido que cerrar a causa de Solvencia II. Los seguros se han mostrado fuertes y solventes. El problema aquí no está en lo económico, como podría estar en banca, si no en ese pilar 2 que comentábamos que hace referencia a la gestión de las aseguradoras.

CONTROL DEL RIESGO Lo que buscan estas normativas es el control del riesgo. El control se puede explicar a través de tres apartados: procesos, sistemas y personas, y eso es lo que revisará el regulador. En nuestra empresa tenemos actualmente un total de 14 clientes que están siendo supervisados e inspeccionados. El supervisor revisa lo que hay que hacer pero no el cómo. Es decir, el supervisor mirará los procesos, los sistemas

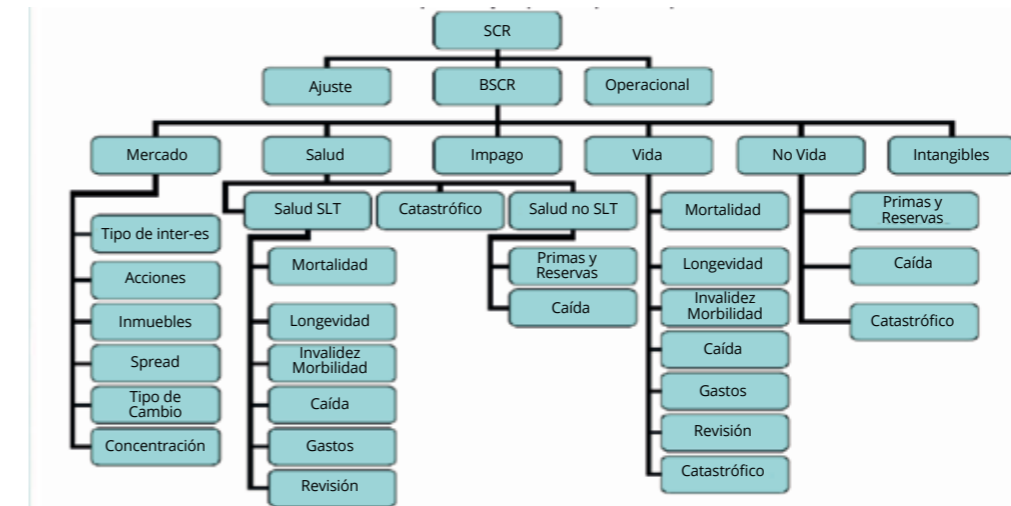
informáticos y la capacitación de los profesionales.

En cuanto a las compañías de decesos no existe demasiado riesgo de frecuencia ya que son empresas que parten de una premisa de mayor riesgo. El ciclo de gestión se basa en la identificación, valoración, mitigación y revisión de los riesgos. En este sentido: **identificación** de los riesgos mediante controles como los *testings* internos mensuales; la **valoración** mediante la revisión de procesos con las áreas de negocio y la evaluación de riesgos relevantes; la **mitigación** mediante el análisis de criticidad de riesgos y la definición de acciones sobre los mismos (modificaciones de procesos, mejora de controles); y la **revisión**, con la ejecución de planes de acción definidos (mejora o implantación de controles).

Los jugadores de riesgo dentro de una empresa los podemos analizar observando su organigrama. Una compañía tiene básicamente tres líneas de defensa: la primera son las distintas áreas de negocio; la segunda es el control interno y la tercera la auditoría interna.

Alcance y desarrollo del Plan Director Análisis cuantitativo

Gráfico 2. El cálculo de la fórmula estándar del SRC (Solvency Capital Requirement) se divide en módulos



- El objetivo es determinar el capital al riesgo asumido por la compañía.
- Para evitar dobles imputaciones, se excluye el riesgo marginal en el cálculo de las provisiones técnicas.
- En el cálculo utilizado se deben tener en cuenta los activos libres, que son aquellos activos que exceden los activos necesarios para cubrir el pasivo de la compañía.

“Las compañías de decesos cambian el riesgo a corto plazo y frecuencia por el de largo plazo y coste con componente financiero”

PARTICIPA EN EL ESPECIAL CEMENTERIOS 2019
ÚNICA PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA EN CEMENTERIOS ESPAÑOLES

¡RESERVA YA TU ESPACIO!

Puedes consultar todos los ejemplares en www.revistafuneraria.com

Alcance y desarrollo del proyecto. Elaboración del Mapa de Riesgos

Gráfico 3. Fases de trabajo



Ya hemos visto los objetivos y el alcance del Plan Director. Ahora veremos, lo referente al enfoque cualitativo, es decir, cómo implantar la metodología de Solvencia II. Para ello se constituyen cuatro funciones claves: gestión de riesgos, auditoría interna, actuarial y cumplimiento. Otros requisitos a considerar son la aptitud y honorabilidad que se va a suponer al Consejo, un plan de contingencias para poder hacer frente a imprevistos como, por ejemplo, incendios o la falta de algún empleado clave. También es importante la externalización de funciones. Todos los proveedores de servicios, desde hospitales, funerarias, peritos, médicos, talleres, etc., deben contar con una política de externalización de funciones con unos protocolos para ello, unos criterios tanto de actitud y honorabilidad del proveedor, como de selección, mantenimiento, evaluación, todo ello frente a los proveedores, incluso los proveedores más importantes. Y por último en lo que se refiere a otros requisitos a considerar encontramos ORSA, siglas de *Own Risk Self Assessment*, que en español se traduce como Evaluación Interna de los Riesgos y de la Solvencia.

ENFOQUE CUANTITATIVO Con todo ello llegamos al enfoque cuantitativo, a la aplicación práctica del Proyecto de Solvencia II. Nuestra mercancía es la prima y se denomina de uno u otro modo

según los conceptos que incluye. La prima de riesgo es la relativa al coste de riesgo; la prima pura es coste de riesgo más gasto de gestión de siniestros; prima de inventario es prima pura más los gastos de administración, y la prima de tarifa es la prima de inventario más gastos de adquisición. Por último, la prima total es la prima de tarifa más tasas, impuestos y recargos.

La provisión del seguro de vida, en el nuevo Reglamento, incluye por un lado la provisión para primas no consumidas y la provisión de riesgos en curso si procede, en los seguros de vida con periodo de cobertura igual o inferior a un año, y la provisión matemática en el resto. Tal y como recoge el artículo 32 del Reglamento *“la provisión de seguros de vida deberá representar el valor de las obligaciones del asegurador de las obligaciones del tomador por razón de seguros sobre la vida a la fecha de cierre del ejercicio”*.

La provisión matemática se calcula para toda operación de seguro que implique un riesgo variable a prima constante (seguros de riesgo).

En cuanto a la implantación del Plan Director se lleva a cabo un análisis cuantitativo. El gráfico 1 (ver pág. 76) ilustra las tipologías de riesgo consideradas por el Nuevo Acuerdo en el balance de

una compañía de seguros.

Destacar que el cálculo de la fórmula estándar del SCR (*Solvency Capital Requirement*) se divide en diferentes módulos que pueden consultarse en el gráfico 2 (ver pág. 77). El objetivo del análisis es determinar el capital riesgo asumido por la compañía. Para evitar dobles imputaciones se excluye el riesgo marginal en el cálculo de las provisiones técnicas. En el cálculo utilizado se deben tener en cuenta los activos libres, que son aquellos que exceden los activos necesarios para cubrir el pasivo de la compañía.

En base a nuestra experiencia en la realización de proyectos de esta naturaleza, el alcance que proponemos para la ejecución del proyecto está plasmado en el gráfico 3 (ver pág. 78).

A fin de poder desarrollar el Mapa de Riesgos que vemos en el Gráfico 3, se han de desarrollar las siguientes etapas:

- 1) Análisis inicial;
- 2) Seguimiento, mediante la elaboración de la pertinente matriz de riesgos;
- 3) Informe, con el objetivo de cumplir con los requerimientos legales.

Muchas gracias por su atención. ●