

SECCIÓN TÉCNICO-ECONÓMICA

Origen del sistema regulatorio de solvencia para las aseguradoras no-vida en los países de la EEC*

CARLOS A. VARELA R.**

*Fecha de recepción: 25 de octubre de 2010
Fecha de aceptación: 10 de noviembre de 2010*

SUMARIO

1. El concepto fundamental del margen de solvencia
2. Origen del margen de solvencia
3. Criterios para establecer el margen de solvencia
4. Índice de siniestros
5. Índice de primas
6. Consecuencias indeseables en la utilización de estos criterios
7. Establecimiento del requerimiento de solvencia
8. La importancia relativa del índice de primas
9. La influencia del reaseguro

* El presente documento es el resultado investigativo desde una perspectiva analítica, interpretativa del autor, sobre el margen de solvencia de las compañías aseguradoras desde las ideas expuestas por HERFIELD SCHLUDE, y la relevancia que tiene en el mercado asegurador colombiano.

** Ingeniero Civil, Master en Ingeniería Civil, Especialista en Seguros y Seguridad Social, MBA en Finanzas, actualmente es el Director de las Cámaras Técnicas de Automóviles, Incendio y Terremoto, de la Federación de Aseguradores Colombianos, FASECOLDA.
Correo electrónico: cvarela@fasecolda.com

10. El margen de solvencia y el rol del regulador

11. Consideraciones finales

Bibliografía

RESUMEN

El presente artículo recoge las ideas expuestas por HERFIELD SCHLUDE en relación con las reglas de solvencia para las compañías de seguros no-vida de la entonces Comunidad Económica Europea, EEC, por sus siglas en inglés. SCHLUDE hace un recuento general del origen del margen de solvencia y relaciona la forma en que se escogieron los indicadores de primas y siniestros, la determinación del monto del citado margen y la forma en que se tuvo en cuenta la influencia del reaseguro. SCHLUDE muestra igualmente las ventajas y desventajas del sistema que se estableció en 1978.

El artículo tiene una relevancia especial para el mercado asegurador colombiano porque en la actualidad se utiliza casi el mismo sistema y le son aplicables tanto las ventajas como las desventajas del mismo y, en especial, porque la Superintendencia Financiera de Colombia ha realizado modificaciones al margen, agregando requerimiento de capital para los riesgos de crédito y de mercado, sin hacer modificación alguna al riesgo de suscripción, único riesgo que tiene en cuenta la metodología vigente.

Palabras clave: Compañías de seguros, margen de solvencia, indicadores, primas, siniestros, reaseguro.

Palabras clave descriptor: Reaseguro, margen de solvencia.

ABSTRACT

This article gathers the ideas presented by Herfield Schlude related to the rules of solvency for non-life insurers of the then existing European Economic Community. Schlude presents a general summary of the margin of solvency and links the form in which both premiums and losses indicators were selected, determination of the cited margin and the form in which the influence of the reinsurance was taken into account. Schlude shows as well the advantages and disadvantages of the system established in 1978.

The article has special relevance for the Colombian insurance market as presently most of the system is used and advantages and disadvantages thereof are applicable and specially because the Colombian Finance Superintendence has introduced changes to the margin by adding a capital requirements for credit and market risks without

introducing any modification to the subscription risk, the sole risk that the current methodology takes into account.

Key words: *insurance companies, solvency margin, indicators, premiums, losses, reinsurance.*

Key words plus: *Reinsurance, solvency margin.*

I. EL CONCEPTO FUNDAMENTAL DEL MARGEN DE SOLVENCIA

Las compañías de seguros deben recolectar de una masa de asegurados, una cantidad suficiente de primas para pagar los gastos de funcionamiento, los gastos de intermediación y los siniestros¹. Es relativamente fácil para la compañía establecer los costos de su operación en un período de tiempo dado². De igual manera la aseguradora puede establecer con cierto nivel de precisión el monto de la producción si se basa en supuestos razonables. Sin embargo, dada su naturaleza aleatoria, los siniestros no siempre se comportan de la manera esperada.

Las reservas técnicas, que no son otra cosa que los siniestros esperados, pueden no ser suficientes si se presenta una desviación en los mismos. En tal caso, existe el riesgo de que el valor esperado de los siniestros sea superado y la compañía no cuente con los recursos suficientes para atender los compromisos adquiridos con sus asegurados. Por tal razón, ha sido una constante en las diferentes regulaciones en el mundo que las aseguradoras cuenten con un capital que les permita enfrentar estas desviaciones.

El margen de solvencia puede entonces ser visto como un “colchón de activos” que la compañía debe acreditar ante el regulador, que le permitirá contar con recursos

-
- 1 En la actualidad las compañías de seguros utilizan el resultado financiero para balancear los resultados técnicos negativos. En esta primera definición de margen de solvencia no se tendrán en cuenta estos recursos.
 - 2 Para efectos del artículo, SCHLUDE llama costos de operación a los costos de administración y personal, lo mismo que al costo de la intermediación y demás gastos que demanda la operación de una aseguradora.

suficientes en caso de que se presente una desviación en el monto de los siniestros por pagar. (SANDSTRÖM, 2006).

Es necesario anotar que en esta primera definición de margen de solvencia, intencionalmente se ha omitido la influencia del resultado financiero. En Colombia el resultado técnico en los últimos años ha sido deficitario para varias compañías de seguros, lo que nos indica que las primas recolectadas no han sido suficientes para pagar los costos de la operación y siniestros esperados³.

La definición de margen de solvencia tal y como se relacionó arriba, es incompleta porque sólo tiene en cuenta el riesgo de suscripción, uno de los varios a los que una compañía de seguros está sometida. Esta primera aproximación, sin embargo, es el fundamento para explicar el origen de lo que conocemos hoy como margen de solvencia y punto de partida para revisar la metodología actual.

2. ORIGEN DEL MARGEN DE SOLVENCIA

HERFRIED SCHLUDE, en su publicación titulada *The ECC solvency rules for non-life insurance companies* provee una resumida pero muy concisa descripción de los primeros criterios utilizados en la estructuración de lo que se conoce hoy como margen de solvencia para las compañías de seguros generales⁴.

De acuerdo con SCHLUDE, en 1978 se estableció que las compañías de seguros de los países pertenecientes a la EEC⁵ deberían establecer un capital correspondiente al 16% de las primas. Este es en general el acuerdo al que llegaron los ministros de los países de la EEC en su momento.

Sin embargo, el concepto de margen de solvencia no era nuevo en ese entonces. El Reino Unido, que se unió a la EEC en 1971, estableció un criterio similar que obligaba a las aseguradoras con producción superior a los 2.5 millones de libras, a contar con un excedente de 500.000 libras más 10% de las primas en exceso de los 2.5 millones, como un monto de activos que las protegiera contra desviaciones en los valores esperados de siniestros.

- 3 Se tuvieron en cuenta los resultados técnicos de las compañías de seguros, obtenidos de las cifras de la Superintendencia Financiera de Colombia entre los años 2005 a 2009.
- 4 El artículo de SCHLUDE se refiere a las compañías no-vida y, en estricto sentido, las compañías de seguros generales en Colombia pueden comercializar ciertos productos que no caben en esta definición.
- 5 Economic European Community fue una organización internacional creada en 1957 para tratar los temas de integración económica (incluido un mercado común) entre Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda. Seis países se incorporaron después a esta organización. La EEC es considerada como la antecesora directa de la actual Comunidad Económica Europea.

Por su parte Francia introdujo su “*marge de sécurité*” para las compañías de seguros generales en 1970. SCHLUDE relaciona en su publicación que los tres criterios utilizados por los franceses para establecer este margen fueron:

- a. 10% de las reservas técnicas.
- b. 15% del ingreso neto de primas.
- c. 20% de los siniestros.

Igualmente en Alemania se exigía a las compañías demostrar activos equivalentes al 20% de los ingresos netos de primas.

Los países miembros de la EEC acordaron la necesidad de establecer una única forma de calcular el margen de solvencia de manera que las compañías aseguradoras de un país, pudieran abrir sucursales en otros países. Tanto reguladores como compañías de seguros estimaron que este único esquema para el establecimiento de solvencia homogeneizaba las reglas de juego y eliminaba posibles incentivos perversos que se generarían con regulaciones dispares.

3. CRITERIOS PARA ESTABLECER EL MARGEN DE SOLVENCIA

De acuerdo con SCHLUDE, el primer paso hacia un único sistema de solvencia fue encontrar criterios que fueran comunes a todas las aseguradoras en los países miembros de la EEC. Se establecieron tres criterios inicialmente: las reservas técnicas, los ingresos netos por primas y los siniestros. El margen de solvencia se establecería con base en un porcentaje de estos tres montos.

La utilización de las reservas técnicas es, sin lugar a dudas, el criterio más lógico para utilizar en el establecimiento del margen de solvencia. Siendo las reservas el valor esperado de los siniestros y, adicionalmente, un valor que el regulador podía obtener fácilmente de la contabilidad de las aseguradoras, las reservas son el candidato óptimo para utilizarlas como medida base desde la cual se estableciera el monto de recursos adicionales para atender una desviación de siniestros. Un argumento adicional en favor de utilizar las reservas técnicas como parámetro base para el cálculo de su margen de solvencia, era que Francia lo venía utilizando por años.

A pesar de los beneficios que traía consigo la utilización de este parámetro la idea fue rápidamente abandonada porque en cada país las reservas se calculaban utilizando mecanismos disímiles. Esto generaba distorsiones competitivas muy grandes en la implementación de un mercado único de seguros entre los países de la EEC. Lo anterior dejó sólo dos criterios por utilizar: el ingreso de primas y los siniestros.

4. ÍNDICE DE SINIESTROS

Entre utilizar las primas y los siniestros como criterio de solvencia, desde el punto de vista teórico, era más representativo utilizar éstos últimos. Esto es obvio puesto que los siniestros representan de mejor manera el riesgo de suscripción. Una mala suscripción genera en la mayor parte de los casos un alto número y monto de siniestros.

A pesar de lo anterior, los siniestros presentaban un inconveniente para utilizarlos como criterio único en el establecimiento del citado margen.

El inconveniente yacía en la fluctuación que podría presentarse año a año en el monto de los mismos. SCHLUDE explica que un año de bajos siniestros podría estar seguido de un año con siniestros importantes para una compañía dada⁶. En términos de solvencia lo anterior significaba una variación igualmente significativa en los requerimientos de capital.

Para mitigar el impacto negativo del carácter fluctuante de los siniestros, el comité encargado de tratar estos asuntos de la EEC recomendó la utilización de un promedio de los siniestros de los últimos 3 años para riesgos no-catastróficos y un promedio en los siniestros de los últimos 7 años para los llamados riesgos catastróficos. De esta manera se trataba de aliviar los posibles picos (altos y bajos) en el comportamiento de los siniestros.

5. ÍNDICE DE PRIMAS

Las primas emitidas por una compañía de seguros no son un buen indicador del riesgo de suscripción de la misma, especialmente cuando más del 50% de estos recursos se utilizan para asumir costos, gastos, crear los fondos de contingencia y asignar una utilidad. Es por ello que la correlación entre las primas y el nivel de riesgo aceptado es muy baja.

A pesar de lo anterior, explica SCHLUDE en su artículo, las primas son un excelente indicador el volumen del negocio suscrito por la compañía que es, a su vez, un buen indicador de la exposición de la misma.

A mayor volumen de negocios, se presume mayor el impacto en caso de una desviación en los siniestros. Por tal razón, sumado al "*índice de siniestros*" se estableció el llamado "*índice de primas*", compuesto por las primas brutas directas e indirectas de la compañía de seguros.

6 Esto se ha evidenciado reiterativamente en varias compañías en diferentes mercados alrededor del mundo. En Colombia, por ejemplo, el ramo de incendio y aliadas presentó un incremento en sus siniestros del orden de 140% entre el año 2007 y 2008, de acuerdo con las cifras suministradas por las compañías de seguros a la Superintendencia Financiera.

6. CONSECUENCIAS INDESEABLES EN LA UTILIZACIÓN DE ESTOS CRITERIOS

SCHLUDE en su publicación advierte que el índice de primas y el índice de siniestros presentan consecuencias indeseables para fijarlos como criterio básico en el cálculo del margen de solvencia.

El problema con el indicador de primas radica en que compañías con producciones sistemáticamente bajas podrían aparecer con un mejor margen de solvencia que aquellas compañías con primas técnicamente calculadas, debido a que el requerimiento de capital de las primeras sería muy bajo en relación con los activos que lo respaldan⁷.

Un inconveniente similar se presentaba con el índice de siniestros. Si una compañía sistemáticamente sub-reserva sus siniestros, podría aparecer con requerimientos de capital más bajos que aquellas compañías que establecen estas reservas con el procedimiento técnico necesario.

Teniendo en cuenta las ventajas y desventajas de cada uno de estos indicadores, los países miembros de la EEC decidieron utilizar ambos (índice de primas e índice de siniestros) para el establecimiento del margen de solvencia. Por un lado el índice de primas proveía información del volumen del negocio y del otro el índice de siniestros suministraba información de la calidad del mismo. El margen de solvencia se determinaría en adelante por el mayor requerimiento de capital que arrojará cada uno de ellos, calculados de manera separada.

7. ESTABLECIMIENTO DEL REQUERIMIENTO DE SOLVENCIA

En las primeras directivas europeas se utilizaron resultados de múltiples investigaciones empíricas y cálculos probabilísticos con el objetivo de encontrar el nivel de capital que las aseguradoras deberían tener para enfrentar posibles desviaciones en sus siniestros esperados. Fue así como se determinó que el requerimiento de capital debía obtenerse como el mayor monto entre el 24% de las primas y el 34% del promedio de los siniestros.

Estos valores fueron debatidos por años entre los estados miembros de la EEC. SCHLUDE comenta en su artículo que algunos países consideraban que estos porcentajes eran muy altos y que otros consideraban que eran suficientes. De otro lado las sociedades mutuales sostenían que el requerimiento debería ser diferente para ellas dada su naturaleza. Algunas aseguradoras estatales, por su parte, expresaron que la probabilidad de insolvencia para ellas era cercana a cero, razón por la cual congelar capital en el margen de solvencia no tenía sentido dado que las obligaciones contraídas podrían ser respaldadas por el estado.

7 Es probable que una compañía de seguros establezca sus primas con base en consideraciones de índole comercial más que técnicas por efectos de la fuerte competencia que se presente en un mercado.

Basados en diferentes estudios, tiempo después se logró el compromiso de que la cantidad de margen de solvencia que deberían acreditar las aseguradoras sería la mayor de las siguientes cantidades:

- a. El 18% de las primas para los primeros 10 millones de unidades monetarias más 16% de las primas en exceso de estos 10 millones.
- b. El 26% de los siniestros para los primeros 7 millones de unidades monetarias más el 23% de los siniestros en exceso de estos 7 millones.

El hecho de que los porcentajes en los índices de siniestros sean más altos que aquellos en los índices de primas, es simplemente debido al hecho de que los pagos de siniestros son sustancialmente más bajos que las primas.

SCHLUDE explica que la escala decreciente del 18 al 16% para las primas y del 26 al 23% para el promedio de los siniestros de los últimos tres años, toma en cuenta el efecto compensatorio natural de los grandes números. Es comúnmente conocido que a mayor número de riesgos asegurados, mayor la diversidad de su naturaleza, mejor conocimiento de los siniestros y, consecuentemente, menor requerimiento por solvencia adicional⁸.

8. LA IMPORTANCIA RELATIVA DEL ÍNDICE DE PRIMAS

El índice de primas es probablemente el de mayor importancia. Esto es evidente para compañías nuevas donde, en general, los portafolios crecen rápidamente. Pero aún para compañías activas se puede esperar que, debido al hecho de que las primas son del año (o trimestre) inmediatamente anterior y los siniestros estén representados por el promedio de los últimos tres años, el índice de primas prevalezca.

Cuando una compañía de seguros establece el margen de solvencia con base en los siniestros, indica que su siniestralidad ha alcanzado el 69%⁹. SCHLUDE proporciona el siguiente ejemplo:

Una compañía con primas por 20 millones tiene que mostrar un margen de solvencia de 3,6 millones ($20 \times 18\%$ ¹⁰). Esta compañía puede permitirse siniestros por 13,8 millones

8 Teóricamente esto es cierto. Sin embargo, la literatura muestra, por ejemplo, que una de las causas de las insolvencias presentadas en el mundo se ha debido al rápido crecimiento de las aseguradoras y el impacto adverso que el mismo genera. Esto demuestra que no necesariamente un mayor número de primas significa un mejor conocimiento del riesgo.

9 Esta siniestralidad medida en relación con la totalidad de sus primas netas y la totalidad de sus siniestros netos.

10 Para efectos del ejemplo se obvia el menor valor del margen en exceso de las 10 millones de unidades y lo mismo se hace con el requerimiento en el índice de siniestros.

(3,6 / 26%). Con ingresos por 20 millones y siniestros por 13,8 millones, la compañía de seguros tiene una siniestralidad de 69%. De esta manera, cuando la siniestralidad excede el 69%, el índice de siniestros va a prevalecer. Otra manera de ver este efecto lo entrega la expresión:

$$\frac{18}{26} \approx \frac{16}{23} \approx 69\%$$

Donde se relacionan los porcentajes que hacen parte del cálculo del Margen de Solvencia según primas (18% y 16%) y según siniestros (26% y 23%).

El hecho de que una compañía de seguros deba calcular su margen de solvencia en relación con los siniestros y no con las primas no es el mejor escenario para ella, dado que muestra que su siniestralidad está desbordada, independientemente del monto de las primas que haya recibido.

9. LA INFLUENCIA DEL REASEGURO

De acuerdo con SCHLUDE la siguiente pregunta por responder estaba relacionada con la determinación de tener o no en cuenta el reaseguro para calcular el margen de solvencia. Los argumentos en contra de contabilizar el reaseguro en el requerimiento de capital fueron los siguientes:

- Es obligación de la cedente cumplir con las obligaciones adquiridas con sus asegurados, con independencia de la relación contractual que tenga con el reasegurador¹¹.
- Existe la posibilidad, al menos en teoría, que el reasegurador no pueda pagar. Nadie conoce cómo será el comportamiento de los contratos del reasegurador, cuyo portafolio se diversifica en diversos países (incluso ubicados en diferentes continentes), lo que puede generar incertidumbres en relación con la posible insolvencia del reasegurador.

A pesar de estos argumentos prevaleció el concepto de que la cesión en reaseguro es un método eficiente y confiable para reducir el riesgo de la aseguradora, lo que consecuentemente hace que deba tenerse en cuenta en el cálculo del margen de solvencia¹².

De acuerdo con SCHLUDE, esencialmente hubo dos soluciones alternativas para tomar en cuenta la cesión en reaseguro: proceder con una relación entre primas netas y primas

11 En caso de que la reaseguradora no responda a la aseguradora, ya sea porque no le corresponde desde el punto de vista contractual o porque se ha insolventado, el asegurador deberá responder en todo caso al asegurado.

12 De acuerdo con varios artículos, en varias ocasiones se propuso establecer un requerimiento de solvencia adicional para el riesgo de insolvencia del reasegurador, como un porcentaje de las primas. Sin embargo, esta iniciativa no prosperó.

brutas¹³ –un procedimiento utilizado por el Reino Unido en ese momento– o proceder con una relación entre siniestros retenidos y siniestros brutos.

Estas dos figuras son idénticas sólo bajo condiciones ideales. Normalmente ellas difieren dependiendo de la forma de reaseguro adoptado y del precio fijado en el caso particular. Sí, por ejemplo, la prima retenida para una cuenta propia bajo un contrato de exceso de pérdida es 75% y la experiencia de siniestros es desfavorable, los siniestros retenidos podrían situarse por debajo del 75% y viceversa¹⁴.

En este punto, de nuevo, prevalece la consideración de que el riesgo de suscripción está mejor expresado en el lado de los siniestros. De esta manera se decidió que las cantidades obtenidas de aplicar los porcentajes del 18% y 16% para las primas, y el 26 y 23% para los siniestros, debería ser reducidas por la proporción en la cual los reaseguradores participan en el total de siniestros. Para explicar de mejor manera lo anterior se toma el ejemplo señalado por SCHLUDE:

Se tiene una compañía seguros con primas por 30 millones de unidades y con reaseguradores soportando el 33% de los siniestros para un cierto año. Su margen de solvencia calculado con base en las primas sería el siguiente¹⁵:

10 millones x 18% = 1,8 millones de unidades.

20 millones x 16% = 3,2 millones de unidades.

El monto total dado por el índice de primas sería 5 millones (1,8 + 3,2). Estos 5 millones serían afectados por el porcentaje de participación en los siniestros del reasegurador, es decir,

5 millones x 33% = 1,6 millones de unidades, por lo tanto el margen sería 3,4 millones de unidades (5,0 millones-1,6 millones).

Una vez más, la metodología tiene sus ventajas y desventajas. En el lado de las ventajas la metodología tiende a neutralizar las diferentes formas de reaseguro. No importa si, por ejemplo, el contrato de reaseguro se está basado en primas comerciales o en primas puras de riesgo. Del lado de las desventajas se encuentra la posibilidad de que no se transfiera ningún siniestro al reasegurador aun cuando exista un contrato de reaseguro o dependiendo del tipo de contrato estructurado¹⁶.

13 En el cálculo de las primas netas se tiene en cuenta la cesión en reaseguro y las primas brutas son las ventas totales.

14 En los contratos no proporcionales subsiste el problema de tener siniestros de alta frecuencia y baja severidad, que golpean la retención de la aseguradora.

15 SCHLUDE, H., *op. cit.*, págs. 24-30.

16 Dependiendo del monto del siniestro en los contratos no-proporcionales es posible que las pérdidas queden retenidas en las compañías de seguro.

Existe algo de inconsistencia en el cálculo del factor de reaseguro. Como se mencionó anteriormente el índice de siniestros se calcula con un promedio de los últimos tres años (o siete años en caso de siniestros de eventos naturales). De otro lado, el factor de reaseguros solamente tiene en cuenta las pérdidas del último año. Esto, por supuesto, de alguna manera va en contra del concepto que persigue tomar el promedio de los últimos años para el cálculo del margen de solvencia con base en siniestros, para mitigar el efecto de los picos (altos o bajos) de las pérdidas.

SCHLUDE muestra un ejemplo práctico de la aplicación de la reducción del efecto de reaseguro así:

Asumamos una compañía de seguros con primas brutas anuales de 36 millones de unidades para los años (1), (2) y (3) (véase cuadro). Su margen de solvencia –sin reaseguro– es igual a 6.5 millones¹⁷. Para introducir el efecto de reaseguro, dentro del ejemplo se asume que la compañía maneja una retención neta de 12 millones para cada año pero la estructura de reaseguro varía en cada uno de estos años.

La primera columna del cuadro contiene los años de análisis. La segunda columna las pérdidas brutas para cada año. En la tercera columna se tiene la pérdida neta que, para efectos del ejemplo, será siempre 12 millones gracias a la estructura de reaseguro aplicada en cada año. Así, en el primer año se retuvo 46% de la pérdida bruta (12/26), en el segundo 60% (12/20) y en el tercero 85% (12/14) de la pérdida total de ese año.

Es claro que, a pesar de que la pérdida bruta fluctúa, la retención puede disminuir los picos en las pérdidas gracias a las diferentes formas de reaseguro.

Año	Pérdida bruta	Pérdida neta (% de retención)	Cesión %	Margen de solvencia base primas
(1)	26	12 (46%)	54	3 (3,25)
(2)	20	12 (60%)	40	3,9
(3)	14	12 (85%)	15	5,6

La cuarta columna es el porcentaje de pérdida cedida al reaseguro. La quinta columna es el margen de solvencia calculado con el índice de primas, teniendo en cuenta la influencia del reaseguro, es decir, tomando sólo las primas retenidas.

Sin reaseguro, el margen de solvencia para unas primas brutas de 36 millones de unidades es, cómo se calculó anteriormente, 6.5 millones. Ahora para hallar el margen de solvencia del cuadro afectamos estos 6.5 millones por el porcentaje de retención, así, en el primer año el requerimiento de capital para el margen sería de 3 millones (6.5

17 Para simplificar, SCHLUDE toma solamente el índice de primas y se supone que el margen es 36 millones x 18% = 6.5 millones.

x 46%) y de 3.9 millones (6.5 x 60%) y 5.6 millones¹⁸ (6.5 x 85%) para el segundo y tercer año respectivamente.

Este ejemplo permite descubrir numéricamente un inconveniente de tomar el efecto de reaseguro sin limitarlo. Se puede observar que si el porcentaje de retención es muy bajo, suponga 10%, el margen de solvencia sería en este ejemplo 0.65 millones. Por tal razón, se estimó conveniente que se limitara el efecto de reaseguro. En este sentido se convino a que una compañía de seguros podría, para efectos del cálculo del margen de solvencia, tomar hasta el 50% de la cesión¹⁹.

Este límite evitaría que aquellas compañías con cesiones altas (o totales) evadieran la obligación de constituir un capital para respaldar su margen de solvencia.

De acuerdo con SCHLUDE, este ejemplo no es lo suficientemente complicado para ilustrar que el sistema tiene falencias adicionales, especialmente en cuanto a la estructura de pérdidas de la compañía.

Para ilustrar este punto SCHLUDE relaciona el siguiente ejemplo: se toman dos compañías que comercializan el mismo ramo, con el mismo nivel de primas por 1 millón cada una. Suponga que una compañía principalmente hace negocios individuales con siniestros individuales, por ejemplo 1.000 siniestros cada uno por 1.000 unidades monetarias (1 millón de unidades en siniestros)²⁰.

Suponga adicionalmente que la otra compañía se dedica a grandes negocios que involucran grandes pérdidas y que por ejemplo tiene 10 siniestros cada uno por 10.000 unidades. Es claro que los requerimientos de solvencia para la segunda compañía deberían ser mayores por la severidad que se presenta en esta aseguradora. Sin embargo, este efecto no es tenido en cuenta en la metodología propuesta en las primeras directivas para el cálculo del Margen de Solvencia²¹.

10. EL MARGEN DE SOLVENCIA Y EL ROL DEL REGULADOR

Establecidos los criterios para calcular el margen de solvencia, era el momento de implantar las acciones del regulador en caso de que dicho requerimiento no se cumpliera por parte de los aseguradores.

18 Se aproximó la cifra a 5.6 millones para el caso de este ejemplo.

19 La compañía puede en la práctica ceder más del 50% en reaseguro; sin embargo, para efectos del cálculo del margen de solvencia por cualquiera de los índices, tiene el límite de 50%.

20 Esta compañía presenta un nivel de siniestros dados cuyo perfil puede catalogarse de alta frecuencia y baja severidad.

21 Esta compañía presenta un nivel de siniestros dados cuyo perfil puede catalogarse como de alta severidad y baja frecuencia. Por tal razón, intuitivamente es claro que debería tener un mayor requerimiento de solvencia, sin embargo, el sistema no permite reconocer este tipo de características.

Para tal efecto, las primeras directivas definieron los fondos de garantía. Estos fondos eran dos: El *fondo mínimo de garantía* y el *fondo absoluto de garantía* o *fondo mínimo*. El primero se estableció como la tercera parte del margen de solvencia mientras que el segundo era una cantidad fija de acuerdo con los ramos comercializados por la aseguradora.

Si la compañía no podía acreditar suficiente patrimonio para cumplir el margen de solvencia²², el regulador estaba en la obligación de solicitarle un *Plan de Solvencia*, mediante el cual la aseguradora debería demostrar cómo podría en un período de tiempo dado, contar con el nivel de patrimonio exigido.

Si el patrimonio de la compañía caía por debajo del fondo mínimo, el regulador solicitaba el llamado *Plan Financiero*. Este plan debía contener las medidas de corto plazo para que la aseguradora saliera de la situación en que se encontraba. En realidad, esta situación es crítica para la aseguradora y representa el inicio de la intervención del regulador en la misma. Generalmente, a una aseguradora con un nivel de patrimonio por debajo del fondo mínimo se le suspende la comercialización de seguros y el regulador la intervine como medida de precaución.

II. CONSIDERACIONES FINALES

El artículo de SCHLUDE relaciona los aspectos generales del margen de solvencia, establecido en los países de la entonces EEC. Debe ser claro para el lector que los estudios de Campagne y de Mori, entre otros, contribuyeron en las discusiones que permitieron adoptar la metodología y establecer los índices de primas, siniestros y reservas tratadas anteriormente.

Este margen, como se ha mencionado, sólo hace referencia al riesgo de suscripción. Sin embargo, es conocido por todos que la compañía de seguros está sometida a otros riesgos como el de mercado, crédito y operacional²³.

Un punto importante en relación con el riesgo de suscripción tiene que ver con el peso que tiene dentro de los llamados seguros no-vida, si se le compara con los riesgos de mercado y crédito²⁴. Esto se debe principalmente al carácter de corto plazo de las reservas

22 En este caso, la compañía no puede acreditar el patrimonio suficiente para cumplir el margen de solvencia pero sí para acreditar el fondo mínimo o absoluto de garantía.

23 Dentro del llamado riesgo de suscripción existen subriesgos como el de reservas, primas y riesgos catastróficos que se tratan de manera individual en los estudios de Solvencia II.

24 Un estudio preliminar sobre Solvencia II desarrollado por la compañía de seguros Suramericana muestra que, para un caso específico, este riesgo puede pesar hasta un 68% dentro del requerimiento total de solvencia para los seguros generales.

y al hecho de que la probabilidad de quiebra del reasegurador, en especial cuando se trata de mercados emergentes, sigue considerándose muy baja²⁵.

En especial para los aseguradores no-vida, la revisión de las metodologías de reservas es tan importante como la revisión de la metodología para la estimación del requerimiento de capital en el riesgo de suscripción.

Si sobre las reservas existen desviaciones importantes por error en su concepción y estimación, la compañía de seguros puede estar en situaciones de una probable insolvencia si darse cuenta²⁶. Las reservas técnicas, como el mejor estimador de los compromisos adquiridos por la aseguradora para con sus asegurados, puede verse como la columna vertebral del sistema de solvencia. No se puede concebir un buen sistema de solvencia sin antes haber revisado a fondo el sistema de reservas técnicas.

Las ventajas y desventajas de la metodología para la estimación del margen de solvencia aquí presentadas permanecen en los mercados que, como el colombiano, aún lo utilizan. En la revisión de la literatura se advierte que en mercados como el europeo la metodología basada en los indicadores de primas y siniestros se encuentra superada por otras más avanzadas y que tienen en cuenta más riesgos.

Los países europeos han trabajado varios años en Solvencia II, utilizando para ello los "Quantitative Impact Studies" (QIS). Estos estudios deberán arrojar como resultado que Solvencia II deberá estar lista para el año 2012 en el sistema europeo.

FASECOLDA²⁷ estima que se debe avanzar en el tema utilizando las herramientas que el mercado europeo ha desarrollado. Por tal razón, el conocimiento de estos estudios (QIS) permitirán estimular las metodologías que se han desarrollado y, en especial, permiten conocer qué tipo de información se requerirá cuando se pretenda establecer Solvencia II en los mercados latinoamericanos, si es que se toma la determinación de avanzar en la misma dirección que el mercado europeo.

Será la información, independientemente del sistema que se utilice, el insumo principal que se requiere para avanzar en metodologías más confiables para establecer los requerimientos de capital en el margen de solvencia. Este es quizás uno de los retos más importantes que enfrentan las aseguradoras de la región para avanzar hacia Solvencia II.

25 Es necesario advertir que se hace esta afirmación bajo el supuesto de que, para mercados emergentes como el nuestro, es poco probable que las cesiones alcancen valores significativos que puedan afectar en un nivel importante a las reaseguradoras internacionales bien calificadas.

26 La mala estimación de las reservas conlleva un sinnúmero de problemas para la aseguradora, entre otras, no existe certeza del valor real de la compañía dado que, a su vez, no existe certeza sobre los flujos futuros de capital.

27 Federación de aseguradores colombianos, FASECOLDA, es el gremio de las aseguradoras en Colombia.

BIBLIOGRAFÍA

Artículos

Solvency Rules for Non-life insurance companies in EEC Countries. SCHLUDE HERFIELD.

Solvencia Dinámica en las compañías de seguros generales. Varela Carlos A., Arango Carlos M. (2008).

Libros

SANDSTRÖM, A. (2006), *Solvency: Models, Assessment and Regulation*. Boca Raton, FL: Chapman & Hall.

Otras fuentes

Cifras del sector asegurador de la Superintendencia Financiera de Colombia, Sitio Web: <http://www.superfinanciera.gov.co/>