

## Cosechando los beneficios de la inversión en Solvencia II

*Por Alex-Yu Pei (Miembro del Intitute of Actuaries) – Equipo de Risk & Capital Strategy de Aon Benfield Analytics*

El proyecto de Solvencia II se enfrenta a un nuevo retraso, al menos hasta 2016 o incluso mayor. Aunque las compañías aseguradoras han empezado a replantear su estrategia y plan de trabajo de adaptación a la venidera regulación, ahora también es el momento de examinar y reflexionar sobre como los aseguradores pueden aprovechar al máximo sus esfuerzos para obtener beneficios para el negocio. Desde extraer el valor de las nuevas tecnologías para la modelización del capital a desarrollar una comprensión más profunda sobre la gestión y apetito de riesgo. Los aseguradores pueden consolarse con cómo la manera de trabajar y los esfuerzos invertidos pueden ayudar a mejorar su negocio a parte de cumplir con los requerimientos regulatorios.

### Comprendiendo las claves del capital

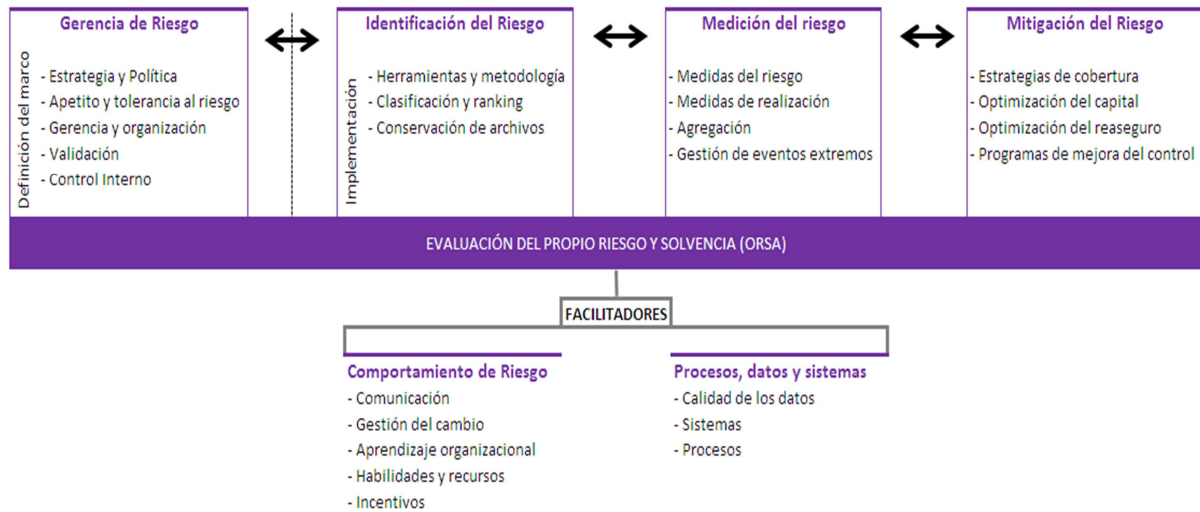
Solvencia II ha introducido los requerimientos de capital ajustados al riesgo para las compañías aseguradoras, así pues el capital ha de ser constituido para poder soportar todo el riesgo al cual el balance de la compañía está expuesto. Para las firmas que tienen un déficit de capital en relación a su Ratio de Solvencia II objetivo, ya sea el actual o proyectado en base a su plan de negocio, ciertas medidas deberían ser identificadas y puestas en práctica para corregir dicho déficit de la manera más eficiente posible.

Dentro de la estructura tan desagregada del marco de Solvencia II, los aseguradores se enfrentan al reto de la identificación de los recursos de capital que proporcionan la mayor mejora del Ratio de Solvencia II. Sin embargo, al mismo tiempo, este proceso puede ser utilizado de una manera eficiente desde el punto de vista de los costes y a su vez ajustado al perfil de negocio y estrategia de la organización.

Un análisis marginal del capital asociado a los riesgos contemplados en un Modelo Interno o en la Formula Estándar puede revelar los posibles recursos de capital. Estos mecanismos han de ser considerados para la mitigación de los requerimientos de cada módulo de capital, por ejemplo, el reaseguro prospectivo, el reaseguro retrospectivo, la modificación de las condiciones de las pólizas, los derivados, las acciones de gestión, el volumen de primas etc.... Las compañías pueden incluso identificar aquellos recursos que están dentro del ámbito de especialización de la organización.

### ORSA: La gestión de la autoevaluación

La evaluación del propio riesgo y solvencia (ORSA) revisa las necesidades de solvencia de las firmas, teniendo en cuenta su estrategia de negocio, el apetito de riesgo y las condiciones externas – adicionalmente al impacto que esto puede tener en el perfil de riesgos de la compañía en el corto y medio plazo. Además de ser un requerimiento del Pilar 2, un ORSA efectivo requiere la desagregación de procesos y decisiones de una manera diferente a la llevada a cabo en el pasado.



El resultado de ORSA es un informe que evidencia el proceso de gestión de la autoevaluación. El valor de ORSA es promover la consideración del riesgo de manera integral. A través de la proyección del capital en condiciones estresadas y la realización de test de escenarios, se pueden examinar y articular acciones de gestión y por tanto incrementar la mejora de respuesta ante una crisis.

En el corazón de ORSA está la cultura de riesgo de la organización, de la cual es responsable el equipo de dirección. Los reguladores y agencias de rating ven esta cultura de riesgo como una de las áreas en las que focalizarse para entender si el riesgo se maneja de una manera adecuada dentro de la organización. ORSA proporciona a los gestores de las compañías una herramienta palpable e intuitiva para poder responder al reto de la cultura de riesgo.

## Incorporando el apetito de riesgo

El apetito de riesgo de un asegurador representa su filosofía de asunción de riesgo y delimita las expectativas tanto de sus accionistas, como de sus asegurados y obligacionistas.

El apetito de riesgo se puede incorporar con muchos niveles de sofisticación en una organización y los principios son igualmente válidos cualquiera que sea el tamaño de ésta. El esfuerzo de implementación de Solvencia II puede ayudar a conseguir tal objetivo. Por ejemplo, las compañías que usan Modelos Internos pueden cuantificar el riesgo usando diferentes medidas como el Value at Risk (V@R) o Tail Value at Risk (TV@R). Por otro lado, las compañías que se basan en la Fórmula Estándar pueden usar otras medidas alternativas del riesgo que sean fácilmente cuantificables y agregables, como la desviación estándar y otras medidas de volatilidad, las cuales deberían poder ser estimadas con suficiente nivel de confianza estadístico para cada grupo de riesgo mostrado en el balance.

Además, crear la unión entre la optimización del capital, la gestión de la volatilidad de los resultados y su adaptación al apetito de riesgo es un buen modo de incentivar al equipo directivo de la compañía para usar los resultados del modelo interno en la toma de decisiones estratégicas.

## El estímulo de la modelización de capital

El verdadero valor del desarrollo del negocio asegurador bajo la filosofía de optimización de beneficios ajustados al riesgo es lograr alcanzar niveles de beneficio suficientemente predecibles y con una volatilidad que esté en línea con las expectativas de la dirección.

Las compañías líderes del mercado han estado desarrollando y aplicando estas fórmulas de modelización incluso antes del inicio del proceso de implantación de Solvencia II, pero incluso las compañías con menor nivel analítico se han visto forzadas a entrar en este juego con la nueva regulación.

Hoy en día, las compañías aseguradoras tienen una visión de su negocio mucho más centrada en el riesgo. Tal y como comenta Gary McInally Jefe de Capital Económico de Canopus, “los gestores de las compañías en el mercado, están ahora más dispuestos a usar la modelización para cambiar las asunciones del negocio y las maneras tradicionales de trabajar. Por ejemplo, cuando nuestros suscriptores proponen la aceptación de nuevo negocio o la compra de reaseguro adicional, se encuentran con la petición por parte del cliente de mostrarles cual sería el impacto en los resultados esperados para la compañía.”

Las herramientas de modelización, como ReMetrica, en las que los aseguradores han invertido, han tenido que ser desarrolladas para poder manejar la complejidad requerida por la modelización. Mientras que hace algunos años las compañías calculaban sus resultados cuatro veces al año, hoy en día estas lo hacen más de 500 veces en el mismo periodo.

Esto introduce la necesidad de producir informes tanto periódicos como de análisis ad hoc. Los informes periódicos incluyen resultados estándar de los modelos internos y calculan el capital mensualmente, además de evaluar el reaseguro, las inversiones y otros instrumentos de financiación. Los análisis ad hoc examinan el impacto en el capital de las diferentes decisiones de gestión, incluyendo en qué líneas de negocio crecer o decrecer o qué tipo de reaseguro comprar.

## La responsabilidad de la dirección

Sin perjuicio de la fecha final de implementación de Solvencia II, los gestores de las compañías serán responsables de implantar con éxito la gestión del riesgo en sus organizaciones – y estar preparado para la nueva regulación puede ayudar a conseguirlo.

Mientras los aseguradores continúan desentrañando las complejidades de Solvencia II, la noticia positiva para el negocio es que estos esfuerzos pueden ayudarnos a mantener o mejorar nuestra posición competitiva. Esto significa alcanzar un resultado financiero que se ajusta al apetito de riesgo y umbral de volatilidad de nuestros accionistas, y el reaseguro es el modo más eficiente y efectivo de alcanzar dicha meta.

Para más información:

<http://www.aon.com/reinsurance>

[http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/201210\\_cro\\_solvency\\_II.pdf](http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/201210_cro_solvency_II.pdf)

[http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/201110\\_ab\\_analytics\\_solvency\\_II\\_revealed.pdf](http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/201110_ab_analytics_solvency_II_revealed.pdf)

[http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/201006\\_solvency\\_II\\_reinsurance\\_managers\\_full.pdf](http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/201006_solvency_II_reinsurance_managers_full.pdf)