



ICAIDE BUSINESS SCHOOL

EVOLUCIÓN DEL MARCO NORMATIVO REGULADOR DENTRO DEL SECTOR ASEGURADOR Y REASEGURADOR

APLICACIÓN DE LA DIRECTIVA SOLVENCIA II DENTRO DE LAS
COMPAÑÍAS ASEGURADORAS

Autor: Juan Ignacio López Cenalmor
Directoras: Susana Carabias López y Elena González Antolín

Madrid
Agosto 2017

Juan Ignacio
López
Cenalmor

**EVOLUCIÓN DEL MARCO NORMATIVO REGULADOR DENTRO DEL SECTOR
SEGURADOR Y REASEGURADOR**

**APLICACIÓN DE LA DIRECTIVA SOLVENCIA II DENTRO DE LAS COMPAÑÍAS
ASEGURADORAS**



ÍNDICE

ÍNDICE DE FIGURAS	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
ABREVIATURAS CLAVE	9
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	10
1.1. ANTECEDENTES	10
1.2. OBJETIVO DEL TFM	11
1.3. ESTRUCTURA.....	11
1.4. METODOLOGÍA EMPLEADA.....	12
CAPÍTULO 2. ANTECEDENTES A SOLVENCIA.....	13
2.1. ANTES DE SOLVENCIA 0	13
2.2. EVOLUCIÓN DE LAS DIFERENTES REGULACIONES DENTRO DE LA UNION EUROPEA	15
2.2.1. <i>PRIMERAS DIRECTIVAS DE SOLVENCIA</i>	15
2.3. DIRECTIVA DE SOLVENCIA I	20
2.3.1. <i>PRINCIPIOS SOLVENCIA I</i>	23
2.3.2. <i>DEBILIDADES DE LA DIRECTIVA SOLVENCIA I</i>	26
CAPÍTULO 3. SOLVENCIA II	28
3.1. PILAR I.....	31
3.1.1. <i>CÁLCULO DEL MARGEN DE SOLVENCIA</i>	31
3.1.2. <i>MCR</i>	37
3.1.3. <i>SCR</i>	38
3.2. PILAR II.....	43
3.2.1. <i>GOBIERNO CORPORATIVO</i>	43
3.2.2. <i>ORSA</i>	50
3.2.3. <i>INFORME ORSA</i>	56
3.3. PILAR III	58
3.3.1. <i>INFORME SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE SOLVENCIA</i>	59
3.3.2. <i>INFORME REGULAR DE SUPERVISIÓN</i>	60
3.3.3. <i>MODELOS CUANTITATIVOS</i>	61
3.3.4. <i>MODELOS CUANTITATIVOS ESPECÍFICOS DE GRUPOS</i>	61

3.3.5. OTROS INFORMES.....	62
3.4. FUTURO DE LA NORMATIVA SOLVENCIA II.....	63
CAPÍTULO 4. CASO PRÁCTICO: NATIONALE NEDERLANDEN	66
4.1. HISTORIA NATIONALE NEDERLANDEN	67
4.1.1. PRESENCIA INTERNACIONAL NATIONALE NEDERLANDEN	68
4.1.2. NATIONALE-NEDERLANDEN VIDA Y GENERALES, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS. S.A.E.....	69
4.2. INFORME SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE SOLVENCIA	71
4.2.1. ACTIVIDAD Y RESULTADOS.....	71
4.2.2. SISTEMA DE GOBERNANZA	71
4.2.3. PERFIL DE RIESGO	79
4.2.4. VALORACIÓN A EFECTOS DE SOLVENCIA.....	82
4.2.5. GESTIÓN DEL CAPITAL.....	83
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	84
BIBLIOGRAFÍA	87
ANEXO I: ORGANISMOS PÚBLICOS.....	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Representación y Cálculo del Margen de Solvencia en el Balance Contable.....	14
Figura 2: Fórmula Básica para el Cálculo del Margen de Solvencia requerido por las compañías de seguros	17
Figura 3. Valoración de Activos calculados a coste histórico sin tener en cuenta su valor real.....	25
Figura 4. Estructura de Solvencia II basado en los tres pilares.....	30
Figura 5. Valoración de la solvencia de una compañía bajo Solvencia II.....	32
Figura 6. Situación del Balance Económico tras la aplicación de Solvencia II.....	33
Figura 7. Ventajas y Desventajas de los distintos métodos utilizados para el cálculo del SC.....	38
Figura 8. Estructura general de la fórmula estándar (QIS5).....	39
Figura 9. Elementos que componen el Proceso ORSA.....	51
Figura 10. Distintos aspectos que gobiernan el ORSA.....	52
Figura 11. Estructura conjunta de Apetito, Tolerancia y Límites del riesgo.....	55
Figura 12. Información a facilitar a los organismos supervisores.....	58
Figura 13. Estructura detallada del contenido del Informe sobre la Situación Financiera y de Solvencia.....	60
Figura 14. Estructura en España del Grupo Nationale Nederlanden.....	69
Figura 15. Estructura Nationale Nederlanden España.....	72
Figura 16. Elementos que conforman COSO.....	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de Correlación En El Cálculo Del BSCR.....	41
Tabla 2. Clasificación de Los Riesgos en Nationale Nederlanden España	75

RESUMEN

Ante una creciente preocupación por el desarrollo de un marco regulador dentro del sector asegurador y reasegurador los organismos públicos, entre los que destacan la Comisión Europea y EIOPA (Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación), han desarrollado durante las últimas décadas La Directiva de Solvencia.

Las normativas de La Directiva de Solvencia pretenden evitar posibles quiebras de las entidades aseguradoras y reaseguradoras a través de la gestión y reducción de riesgos. Mediante la imposición de una serie de normas de obligado cumplimiento, permitirá a los organismos nacionales de supervisión comprobar la solvencia y fortaleza económica de las entidades.

La actual Directiva de Solvencia II está formada por tres pilares. Pilar I, encargada de determinar los requerimientos mínimos de capital; Pilar II, gobierno y supervisión de la gestión de riesgos y Pilar III reporte de la información.

En el presente trabajo se refleja la aplicación actual de esta normativa dentro de la empresa aseguradora Nationale Nederlanden donde se observará de forma práctica la gestión de los riesgos.

El análisis de esta situación permitirá visualizar las debilidades de la normativa y de esta manera esbozar las líneas futuras que dictarán el camino de la regulación europea dentro del sector asegurador y reasegurador.

Palabras Clave: Apetito de Riesgo, Tolerancia al riesgo, Solvencia II, Formula estándar, Modelo Interno, Best Estimate, Margen de Riesgo, Omnibus II, ORSA, Fondos Propios.

ABSTRACT

An increasing concern for the development of a regulatory framework within the insurance and reinsurance sector the institutions, European Commission and EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority), have developed during the last decades the Solvency Directive.

These regulations seek to avoid possible insurance and reinsurance undertakings bankruptcies through risk management and reduction. By imposing a series of mandatory rules, it will allow to national supervisory institutions to verify the company's solvency and economic strength.

The current Solvency II Directive consists of three pillars. Pillar I, responsible for determining minimum capital requirements. Pillar II, governance and risk management's supervision and Pillar III reporting information to supervisor.

The current application of these regulations will be reflected in the chapter four of this report where the case of how the Nationale Nederlanden applies this norm will be studied.

Their analysis will show their weaknesses for the future and in this way, outline the future lines that will dictate the path of European regulation within the insurance and reinsurance sector.

Key Words: Risk Appetite, Risk Tolerance, Solvency II, Standard Formula, Internal Model, Best Estimate, Margin Risk, Omnibus II, ORSA, Equity.

ABREVIATURAS CLAVE

A: Activo

BSCR: Capital de solvencia básico.

CSD: Capital de Solvencia Disponible

DGSPF: Dirección General de Seguros y Planes de Pensiones.

EIOPA: Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación.

LGTA: Long Term Guarantees Assessment

MCR: Capital mínimo requerido.

MS: Margen de Solvencia

MSM: Margen Mínimo de Solvencia

MSM: Margen Mínimo de Solvencia.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

ORSA: Own Risk and Solvency Assessment

P: Pasivo

PT: Provisiones Técnicas.

QIS5: Estudios de Impacto Cuantitativo.

SCR: Capital de solvencia requerido.

UNESPA: Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES

Durante la pasada Crisis Económica que comenzó en el año 2007, se puso en evidencia la falta de solidez en la estructura bancaria de los mercados financieros internacionales. Con el objetivo de evitar que se reproduzca esta situación en el futuro, las instituciones públicas desarrollaron una serie de modificaciones en la normativa reguladora.

Por ello, la Comisión Europea redactó una serie de Directivas de obligado cumplimiento con la finalidad de supervisar las actividades de las entidades bancarias. Estas directivas se han ido asentando en el normal funcionamiento de los bancos, a los cuales se les ha ido incrementando la exigencia en materia de recursos económicos (PILAR I), de gobernabilidad dentro de la compañía (PILAR II) y de sistemas de reporte a los organismos públicos (PILAR III). Esta evolución se ha podido observar en el endurecimiento de las distintas directivas desde Basilea I hasta Basilea II y Basilea III.

El sector asegurador y reasegurador es semejante al bancario. Ambos operan en mercados financieros globales y tienen como principal actividad la gestión del patrimonio de consumidores y empresas. Sin embargo, este sector siempre ha mostrado una menor volatilidad ante cambios en el entorno. Es un sector más sólido, con menores fluctuaciones económicas y que cuentan con unas provisiones económicas más elevadas que le permite tener ciertas garantías ante cualquier imprevisto. Es por ello, que la regulación del sector bancario siempre ha sido prioritaria respecto del asegurador, ya que es un sector menos sólido económicamente hablando.

Actualmente, y ante un escenario post crisis económica / financiera, las instituciones públicas han incrementado sus esfuerzos en evitar que una crisis económica como la sufrida durante la pasada década se reproduzca dentro del sector asegurador y reasegurador. Con esta idea en mente, las instituciones públicas con la Comisión Europea y EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) al frente, han aunado esfuerzos en la elaboración y perfeccionamiento de la normativa reguladora

dentro de la Unión Europea con el objetivo de que esta normativa sea un referente internacional.

1.2. OBJETIVO DEL TFM

El objetivo de este trabajo se centra en explicar la evolución experimentada en la regulación de la normativa que rige el sector asegurador y reasegurador. El objetivo del mismo se centra en detectar aquellas debilidades que presenta la actual normativa (Solvencia II) y así poder dictar los pasos a seguir por parte de las instituciones públicas para mejorar el control que se realiza sobre los diferentes actores del plantel.

1.3. ESTRUCTURA

En este informe se realizará un recorrido por la evolución experimentada de la normativa que regula el sector asegurador y reasegurador desde sus inicios. Para ello, el estudio se divide en tres capítulos.

En el primer capítulo, Antecedentes a Solvencia, el objetivo perseguido consiste en la obtención del conocimiento necesario para saber el pasado de la normativa actual Solvencia II.

El segundo capítulo, Solvencia II, realiza un análisis minucioso de la actual normativa vigente. Dentro de este apartado, se expondrán los Pilares que constituyen esta Directiva. Posteriormente, se realizará una reflexión sobre aquellos aspectos y debilidades encontradas en la normativa que darán las claves que determinarán el camino a seguir por los distintos organismos públicos en el desarrollo de la normativa.

En el tercer capítulo, una vez analizada la normativa actual, se detallará como una compañía de seguros, Nationale Nederlanden aplica la normativa a su negocio y se mostrarán los distintos mecanismos de los que dispone que dan como resultado ser una de las compañías de seguros mejor valoradas por los organismos supervisores y con un mejor ratio de solvencia a nivel europeo. (*Noticias Bancarias, 2017*)

Por último, se finalizará este informe exponiendo las conclusiones obtenidas durante la realización del Trabajo Fin de Master.

1.4. METODOLOGÍA EMPLEADA

Para la realización del trabajo, se han utilizado fuentes bibliográficas actualizadas que incluyen la regulación del sector asegurador, informes técnicos, artículos de revistas académicas de economía, blogs económicos e Informes anuales de entidades aseguradoras.

Por otro lado, puede encontrarse abundante bibliografía en las páginas web de las instituciones del sector asegurador. La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones facilita los materiales legislativos de Solvencia II. En el sitio web de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA) se pueden encontrar artículos e informes sobre el estado actual y evolución de la Normativa Europea en materia de seguros y reaseguros.

Tras la revisión bibliográfica de la normativa, se ha procedido a estudiar su aplicación en la empresa Nationale Nederlanden. Cabe destacar el análisis del Informe ORSA (Own Risk and Solvency Assessment), que incluye abundante información relevante para observar de manera práctica el cumplimiento de la Normativa Solvencia II. Agradezco a todas las personas de National Nederlanden, donde actualmente trabajo, la facilidad para poder acceder a estos recursos.

CAPÍTULO 2. ANTECEDENTES A SOLVENCIA

Se entiende por sector asegurador al conjunto de entidades y organismos públicos que participan en el mercado, incluidas sus prácticas cuya finalidad consiste en trasladar los riesgos a que están sometidos los clientes a las empresas con una mayor capacidad económica que puedan responder ante cualquier tipo de riesgo. (2017, *UNESPA*¹)

La sostenibilidad del sector asegurador viene determinada por la solvencia, entendiéndose por dicho concepto como la “capacidad de pagar las deudas que tiene una empresa llegado su vencimiento” (2017, *Expansión*).

La Solvencia, con el paso del tiempo adquiere un rol muy importante dentro del sector asegurador ya que determina la capacidad que tienen las entidades aseguradoras y reaseguradoras de hacer frente a sus deudas. Las compañías de seguros ofrecen a sus clientes la capacidad de estar protegidos económicamente ante cualquier imprevisto esporádico que el propio cliente por su cuenta no podría asumir con su patrimonio.

Con el objetivo de garantizar una cierta estabilidad en los mercados financieros, las entidades deben tener un importe de provisiones técnicas y de fondos propios que les permitan subsistir ante cualquier escenario de crisis, es decir, ser solventes.

Dentro de este apartado, se explicará la evolución de las diferentes normativas que han ido regulando la solvencia de las entidades aseguradoras.

2.1. ANTES DE SOLVENCIA 0

Desde el siglo XVII ya se empezó a definir el concepto de solvencia. La primera definición de Solvencia data del siglo XVII que lo define como “la capacidad de una compañía de hacer frente a todas las deudas que puedan surgir”. (*Webster’s Ninth New Collegiate Dictionary 1727*). Desde esta primera definición hasta nuestros días la evolución que ha experimentado dicho concepto gira entorno a la misma idea. Dentro de las múltiples definiciones que existen actualmente, en mi opinión la que aborda del concepto desde un punto global es la aportada por Fernando Ariza: “Capacidad para hacer

¹ Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras

2.2. EVOLUCIÓN DE LAS DIFERENTES REGULACIONES DENTRO DE LA UNIÓN EUROPEA

Dentro de este apartado, se analizará la evolución del marco normativo de la Unión Europea. El cómo ha evolucionado desde las primeras directivas, pasando por la definición de las distintas Normativas de Solvencia (0 y I) para terminar introduciendo la nueva Normativa de Solvencia II.

2.2.1. PRIMERAS DIRECTIVAS DE SOLVENCIA

En 1957, en la ciudad de Roma se constituye la Comunidad Económica Europea, en adelante CEE, con el ánimo de iniciar la cooperación entre estados miembros en lo que a tareas supervisoras se refiere. En la conferencia de la CEE (Insurance Supervisory Authorities). Se comienza a discutir sobre los primeros pasos dentro del sector asegurador. Las primeras ideas sobre la liberalización del mercado, aprovisionamiento de reservas técnicas y medidas de control fueron las principales ideas de discusión durante la conferencia.

De esta primera reunión a nivel europeo, como resultado de la colaboración entre los diferentes órganos supervisores, la industria del sector, así como la colaboración de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) construyeron un mecanismo de control basado en el Modelo Campagne de 1961 (*Kastelijn y Remmerswaal, 1986, pág. 24*). Como resultado de tal colaboración, se propuso un criterio para hallar el margen mínimo de solvencia, basándose en tres ratios:

- Activos disponibles sobre las primas recaudadas durante el último ejercicio.
- Activos disponibles para cubrir los siniestros incurridos a lo largo de los últimos 3 ejercicios.
- Activos disponibles para las reservas técnicas.

A. PRIMERA DIRECTIVA

Los primeros pasos dentro de la regulación sobre el sector asegurador en vida y no vida se dieron con las **Primeras Directivas** publicadas en 1973² y 1979³ por la Comunidad Económica Europea.

Estas dos directivas vienen caracterizadas por establecer que cada país será el responsable de supervisar y revisar el correcto cálculo de las reservas por parte de las entidades aseguradoras. Por otro lado, se dan los primeros pasos para facilitar la libre prestación de servicios por parte de las diferentes entidades aseguradoras.

El Modelo de Campagne anteriormente citado, es la base principal de la Primera Directiva 79/267/CEE (1979). Campagne consideró un margen mínimo de solvencia (MSM) que se obtiene como resultado de aplicar un coeficiente sobre las provisiones técnicas de la aseguradora.

Sin embargo, el margen de solvencia, en vida, no supone un límite sino una señal de alarma. De esta manera, será el fondo de garantía el que verdaderamente establezca una barrera imposible de franquear por parte de la compañía (*Artículo 20, Directiva 79/267/CEE*).

La principal idea del modelo de Campagne determinaba que cuanto más prudente se es en el cálculo de las provisiones técnicas, mayor era el margen mínimo de solvencia (MSM), es decir, que cuanto mayor aversión al riesgo tenga una compañía menor será el coste de asumir el mismo.

La fórmula que se utilizó en las primeras directivas con la que obtener el margen de solvencia requerido en las compañías de seguros de vida, se estableció de la siguiente manera:

²Primera Directiva del Consejo de 24 de julio de 1973, sobre la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso de la actividad del seguro directo distinto del seguro de vida, y su ejercicio.

³La Directiva 79/267/CEE de 5 de marzo de 1979 da prioridad a eliminar las divergencias de partida existentes entre las legislaciones nacionales en materia de control, estableciendo las bases de una protección a nivel comunitario, adecuada para los asegurados y los beneficiarios en todos los Estados miembros, especialmente en lo referente a las garantías financieras exigidas a las empresas de seguros sobre la vida: reservas matemáticas, margen de solvencia, fondo de garantía.

Figura 2.

Fórmula básica para el cálculo del margen de solvencia requerido por las compañías de seguros

$$\begin{aligned} &4\% \text{ de las reservas de seguros de vida (brutas de reaseguro)} \\ &+ \\ &0,3\% \text{ de la suma del capital en riesgo}^4 \end{aligned}$$

Fuente: Directiva (79/267/CEE)

Por otro lado, en la rama aseguradora de No Vida, el margen de solvencia requerido (MSM) bajo la **primera directiva de no vida** (Directiva (79/267/CEE) debe ser el mayor entre el índice de primas⁵ y el índice de siniestros⁶.

Para el índice de primas:

- 18% de las primas brutas hasta los 10 millones de unidades monetarias.
- 16% de las primas brutas que excedieran sobre los 10 millones de unidades monetarias.

Para el índice de siniestros:

- 26% de los siniestros brutos incurridos hasta los 7 millones de unidades monetarias.
- 23% de los siniestros brutos incurridos que excedan sobre los 7 millones de unidades monetarias.

⁴ De acuerdo con Kastelijn y Remmerswaal (1986, p.30).

⁵ La prima de seguros es el precio del seguro, es decir, el precio que el asegurado paga por la cobertura que recibe del riesgo asegurado a su compañía de seguros. De esta manera, la compañía de seguros al cobrar la prima se ve obligado a cumplir con las coberturas estipuladas en la póliza del seguro. (16 de septiembre de 2016, Rankia España)

⁶ coeficiente o porcentaje que refleja la proporción existente entre el coste de los siniestros producidos en un conjunto o cartera determinada de pólizas y el volumen global de las primas que han devengado en el mismo periodo tales operaciones (1 de abril de 2013, El Financiero)

B. SEGUNDA DIRECTIVA

La Segunda Directiva⁷ de vida del 8 de noviembre de 1990 se centra en distinguir entre el control gestionado por las entidades competentes del país de origen y del país de destino. La segunda directiva a diferencia de la primera se centra más en la supervisión. Posteriormente, a consecuencia de la no satisfacción por parte de las autoridades con el alcance de esta directiva, se decidió adoptar una nueva (Tercera Directiva).

En **la Segunda Directiva de No Vida⁸** 22 de junio de 1988 se establecen las disposiciones destinadas a facilitar la libre prestación de servicios y por la que se modifica la Primera Directiva (73/239/CEE). Se centra en la gestión de los grandes riesgos y establece la necesidad de acordar un marco que determine la reciprocidad de moneda entre la cantidad pagada de prima y la prestación recibida entre los diferentes estados miembros.

C. TERCERA DIRECTIVA

La Tercera Directiva⁹ de vida 10 de noviembre de 1992 abandona las normas de solvencia adoptadas en la Primera Directiva. El objetivo de esta nueva Normativa consistía en favorecer una integración de los mercados nacionales de los distintos estados miembros, introduciendo el concepto de “autorización única” donde se establecen las principales normas de valoración de los Tipos de Interés Técnico. Estos tipos se utilizan para el cálculo de las Provisiones Técnicas en la rama Aseguradora de Vida.

La Tercera Directiva en la rama **de no vida¹⁰** se asemeja a la anteriormente expuesta de vida, centrada en la definición de un marco de supervisión y control de las provisiones técnicas de las entidades.

⁷ Normativa (90/619/CEE)

⁸ Normativa (88/357/CEE)

⁹ Normativa (92/96/CEE)

¹⁰ Normativa (92/49/CEE)

En este último punto, se ha descrito la evolución de las diferentes directivas surgidas tras el inicio de la Unión Europea. Se han distinguido tres principales líneas que determinarán la política económica en lo que a materia legislativa se refiere durante las siguientes décadas.

La principal de ellas se ha centrado en explicar el método empleado para el cálculo del margen de solvencia (MSM) que tienen que aplicar las entidades. Dicho cálculo se convirtió en el principal inconveniente debido al exceso de provisiones que las empresas empleaban con el objetivo de reducir las pérdidas potenciales. Otro de los inconvenientes del método empleado era la falta de consideración de otros factores externos, como la inflación, que podrían alterar el cálculo de las provisiones.

La segunda idea se enfocaba en los diferentes mecanismos de supervisión existentes, que se encargarían de comprobar el correcto funcionamiento y cumplimiento de las diferentes normativas y directrices.

Por último, la tercera idea de crear un mercado más amplio donde permitir competir a las diferentes entidades será otra de las notas predominantes durante las próximas décadas.

Ante tal escenario, unido a la creación del mercado único en los años 90 en el que la regulación ejercida por los diferentes miembros era reconocida por el resto de países, se impuso la necesidad de establecer normas comunes para todos los países miembros de la Unión Europea, dando paso a la creación de Solvencia I.

2.3. DIRECTIVA DE SOLVENCIA I

Durante la elaboración de la Tercera Directiva, se contempló la idea de revisar la manera en que se calculaba el margen de solvencia (MSM) dentro de las aseguradoras. Sin embargo, con el objetivo de no retrasar la implantación de un mercado único de supervisión del seguro, se acordó realizar esta iniciativa más tarde.

Por otra parte, durante la constitución de la Tercera Directiva se encomendó a la Comisión Europea presentar un informe al IC (Comité de Seguros) con el objetivo de acordar un método único de cálculo del margen de solvencia a adoptar por las aseguradoras¹¹. Este acuerdo fue tratado durante el congreso celebrado por el IC en abril de 1994. Como resultado de dicho congreso, se creó un equipo de trabajo dirigido por Helmut Müller¹² cuyas conclusiones se recogen en el Informe Müller: *“Se demuestra que aunque las normas de solvencia se hubieran observado y aplicado de forma más estricta, y aunque éstas contaran con requerimientos mucho más exigentes, algunos de los colapsos económicos sufridos por algunas compañías no podían haberse prevenido. Como regla básica, el margen de solvencia cumple con las funciones de alarma y seguridad, pero no reemplaza por completo a lo que pueda ser un análisis exhaustivo de cada empresa, y aunque en menor medida, establece el principio de prudencia en la cobertura de las provisiones técnicas”*. (Extracto del Informe Müller, 1997, pág.116).

Por otro lado, el *Groupe Consultatif*¹³ (ver Anexo I) afirmaba la facilidad en la valoración de las provisiones técnicas de las entidades bajo el amparo de Solvencia 0 así como la gran aceptación de la que gozaba dentro del sector. Sin embargo, también eran conscientes de las múltiples debilidades o carencias que tenía el sistema actual anteriormente mencionadas.

El *Groupe Consultatif* junto al Informe Müller enumeraron una lista de riesgos cuantificables y difíciles de cuantificar que podrían afectar a la solvencia, así como

¹¹ Artículos 25 de la Tercera Directiva de No Vida, y 26 de la Tercera Directiva de Vida

¹² Ex-presidente de la autoridad supervisora de seguros Alemana

¹³ Representa a los actuarios europeos

provisiones técnicas de una entidad. Estos riesgos serán muy semejantes a los que posteriormente se tratarán en La Directiva de Solvencia II (2009).¹⁴

Entre los riesgos cuantificables se encuentran los siguientes:

- **Riesgo de inversión:** Consiste en el impago, liquidez y retorno insuficiente de las inversiones o riesgo de reinversión.
- **Riesgo de moneda:** Es el desajuste de activos y pasivos en una moneda determinada.
- **ALM (Asset Liability Management):** Radica en la valoración temporal del dinero, que afectará tanto a la prima como a las provisiones técnicas, aportando además un tipo de interés garantizado.
- **Mortalidad, incapacidad y morbilidad:** Formado por el riesgo de longevidad, incapacidad y morbilidad.
- **Riesgo de anulación:** Existe este riesgo cuando los asegurados desean anular las pólizas contratadas con la entidad.
- **Riesgo de gastos:** Los gastos tendrán un gran impacto debido a la naturaleza de largo plazo del negocio de vida.
- **Riesgo impositivo:** Cambio en las normas y leyes impositivas.
- **Riesgo de inflación:** La inflación también tendrá un gran impacto debido a las fluctuaciones dadas en el mercado que afecten en el largo plazo al negocio.
- **Opciones y garantías:** Mayor riesgo debido a la naturaleza de largo plazo del negocio de vida.
- **Riesgo del negocio:** Condiciones defectuosas del negocio, sistemas administrativos, fraude, etc.
- **Catástrofes:** riesgos de epidemias, catástrofes naturales, etc.

¹⁴ Directiva Solvencia II (2009/138/EC)

Por otro lado, dentro de los riesgos difíciles de cuantificar se encuentran los siguientes:

- **Dirección o gestión de la compañía:** Deficiencias en la gestión.
- **Decisiones importantes sobre el negocio:** Riesgo de estas decisiones.
- **Suscripción:** Deficiencias dentro del departamento de suscripción.
- **Reclamaciones:** Deficiencias dentro del departamento de siniestros.

A partir del Informe Müller y de las consideraciones, citadas anteriormente, dadas por el *Groupe Consultatif*, la Comisión Europea era consciente de que en un corto plazo no podía mejorar el cálculo del margen de solvencia (MSM), ya que existían otro tipo de prioridades; como era la reducción de costes adicionales para la industria o el estudio de los riesgos específicos que repercutiesen en las provisiones técnicas, entre otros.

Con el ánimo de mejorar la legislación vigente, una vez abordadas las anteriores prioridades citadas, la Comisión Europea encaminó su misión a la optimización del cálculo del margen de solvencia. Esto promovió avances en otros ámbitos de la legislación como el poder de las autoridades supervisoras, en las medidas que podrían adoptar en función de la situación, así como conseguir un nivel de homogenización dentro del sector asegurador.

Del trabajo realizado por este grupo, se establecieron las bases de Solvencia I. Esta nueva Directiva de Seguros de Vida y No Vida fueron aprobadas el 5 de marzo de 2002 por el Parlamento Europeo, haciéndose oficial su entrada en vigor el 1 de enero de 2004.

2.3.1. PRINCIPIOS SOLVENCIA I

El sistema de supervisión prudencial del sector asegurador dentro de la Unión Europea estaba regulado bajo el amparo de Solvencia I, hasta la entrada en vigor de Solvencia II¹⁵.

Solvencia I se compone de **La directiva de Solvencia I (2002/13/CE)** para el ramo de no Vida y de **La directiva de Solvencia I (2002/83/EC)** para el ramo de no vida. Solvencia I se compone de 3 principios básicos.

A. UNAS PROVISIONES TÉCNICAS SUFICIENTES

Unas provisiones o reservas técnicas calculadas de forma prudente, de manera que los resultados obtenidos en el cálculo obedezcan a normas o parámetros impuestos desde las instituciones.

Las provisiones reflejan el valor cierto o estimado de las obligaciones contraídas por razón de los contratos de seguros y de reaseguros suscritos, así como el de los gastos relacionados con el cumplimiento de dichas obligaciones. Forman parte del pasivo de la entidad aseguradora.

Las provisiones técnicas se invertirán en determinados activos aptos, con arreglo a los principios de congruencia, rentabilidad, seguridad, liquidez, dispersión y diversificación, teniendo en cuenta el tipo de operaciones realizadas, así como las obligaciones asumidas por la entidad.

Se pueden distinguir dos tipos principales: provisiones de obligaciones por primas y provisiones de obligaciones por siniestros. Dentro de las primeras se encuentran la

¹⁵ Entrada en vigor el 1 de enero de 2016

provisión para primas no consumidas¹⁶, provisión de riesgos en curso¹⁷ y las provisiones de seguros de vida¹⁸.

B. UNOS ACTIVOS SUFICIENTES Y DE CALIDAD

Las Entidades tienen que disponer de suficientes activos para hacer frente a sus deudas con los asegurados, su personal y el Estado. Al existir una diferencia temporal entre el momento en el que el asegurador percibe la prima pagada del asegurado y el pago de las prestaciones por parte del asegurador, permite a las aseguradoras contar con un amplio capital con el que poder obtener rentabilidad mediante la inversión de ese montante en los mercados financieros.

Para poder llevar a cabo esta actividad, tendrá que respetar los principios de congruencia, rentabilidad, seguridad, liquidez, dispersión y diversificación. El cumplimiento de este principio condicionará el poder de decisión inversora de la entidad.

C. UNOS FONDOS PROPIOS Y UN MARGEN DE SOLVENCIA SUFICIENTES

Se les exige a las entidades disponer de un margen de solvencia, que suponga una reserva adicional para hacer frente a posibles oscilaciones del negocio con el que poder hacer frente a sus obligaciones en cualquier momento.

Solvencia I impone a las aseguradoras disponer de unos fondos propios y un margen de solvencia superior al margen de solvencia exigido (mínimo reglamentario). La forma en que calcular el margen de solvencia mínimo es el siguiente:

$$MMS=4\% *PM*\frac{PM-Re}{PM} + 0.3\% *CA*\frac{Cr-Re}{Cr}$$

$$\frac{PM-Re}{PM} \geq 85\%$$

$$\frac{Cr-Re}{Cr} \geq 50\%$$

¹⁶ Son aquellas que tienen por objeto hacer frente a los riesgos que permanecen en vigor al cierre contable del ejercicio económico

¹⁷ Complementará a la provisión de primas no consumidas en la medida en que su importe no sea suficiente para reflejar la valoración de todos los riesgos y gastos a cubrir por la entidad aseguradora que se correspondan con el periodo de cobertura no transcurrido a la fecha de cierre del ejercicio.

¹⁸ La provisión de seguros de vida deberá representar el valor de las obligaciones del asegurador neto de las obligaciones del tomador por razón de seguros sobre la vida a la fecha de cierre del ejercicio.

Donde:

PM= Provisión matemática

Re = Cesiones en reaseguro

CA= Capitales asumidos

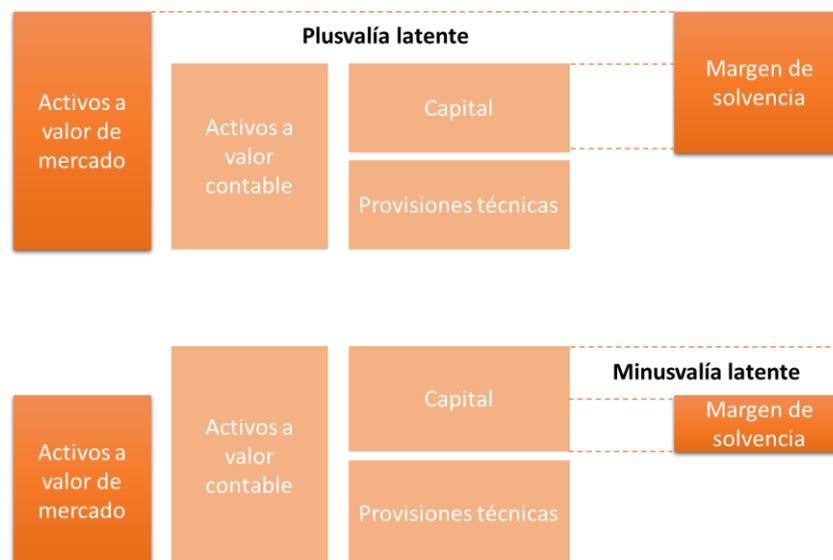
Cr= Capitales en riesgo

Como se puede observar en la fórmula, es un método sencillo de calcular el margen de solvencia mínimo que ha de adoptar una entidad. Sin embargo, al ser un modelo tan limitado, presenta una serie de debilidades:

- No tiene en cuenta los riesgos derivados del activo del balance como pueden ser los riesgos de mercado y de crédito.
- No toma en cuenta los métodos de coberturas de riesgos como la diversificación entre los riesgos, la transferencia del riesgo, la gestión activo pasivo, los derivados, el reaseguro...
- No tiene en cuenta el valor real de los activos al estar calculados por su coste histórico.

Figura 3.

Valoración de Activos calculados a coste histórico sin tener en cuenta su valor real



Fuente: Elaboración Propia, a partir de Ariza, 2013

- No tiene en cuenta la variación del cálculo de provisiones que debe de haber entre distintas entidades y países en función de su apetito al riesgo. Resultado de ello, hace que este sistema penalice a aquellas entidades con un perfil más conservador.

2.3.2. DEBILIDADES DE LA DIRECTIVA SOLVENCIA I

Como se ha visto en el anterior apartado, Solvencia I presenta una serie de deficiencias que hacen que esta directiva que aún tenga un margen de mejora. Sin embargo, estas no han sido las únicas deficiencias que ha presentado Solvencia I. La suma de todas ellas, han favorecido la creación e implantación del nuevo marco normativo Solvencia II.

- Sobre las Provisiones Técnicas, Las Directivas de Solvencia I no reguló su cálculo. La interpretación de “cálculo prudencial” se dejó a libre interpretación de cada estado miembro de la UE, lo que favoreció la falta de armonización entre cada uno de ellos. De esta manera, era imposible comparar los estados financieros de las aseguradoras europeas, donde las Provisiones Técnicas son el principal elemento del Pasivo de las entidades ya que refleja los diferentes riesgos derivados de la actividad aseguradora.
- Del mismo modo, tampoco se determinó ni analizó el concepto de “Provisión”. Los pagos de las prestaciones no podían cuantificarse y, por tanto, reflejarse en las pérdidas no esperadas. Dentro del concepto de Provisión no se podían diferenciar aquellas que habían ido destinadas al pago de prestaciones y cuáles no (*Alonso González, Albarrán Lozan, 2008, pág. 13-15*).
- Solvencia I no tiene en cuenta el perfil de aversión al riesgo que tiene una aseguradora en el cálculo de las provisiones técnicas. Para hallar las cantidades que tiene que aprovisionar, las entidades solo utilizaban las primas y provisiones. Por otro lado, tampoco tiene en cuenta el volumen de cartera de pólizas que tiene una entidad, ya que esta es una variable y puede evolucionar con el paso del tiempo.
- Por último, la obligación de invertir las Provisiones Técnicas en un determinado tipo de activos suponía añadir una prudencia arbitraria que compensaría la falta

de control y cálculo de aquellos riesgos que quedaban fuera del margen de solvencia.

Ante tales debilidades, la necesidad de una reforma en el marco regulador de las entidades aseguradoras dentro de la Unión Europea estaba más que justificada. De esta manera se da paso a la constitución de Solvencia II.

CAPÍTULO 3. SOLVENCIA II

La Directiva de Solvencia II es un sistema normativo creado por EIOPA, basado en la gestión integral del riesgo, la gestión del consumo de capital, el gobierno corporativo y el reporting. Cada país es el encargado de materializarlo por medio de las transposiciones de las directivas europeas en normas / leyes de obligado cumplimiento.

Esta nueva normativa, ha sido valorada positivamente desde distintos ámbitos del sector asegurador, ya que permite tener un mayor control sobre los riesgos derivados del seguro, así como ha demostrado ser un sistema robusto y consistente que ha podido hacer frente a la crisis financiera.

Sin embargo, antes de su entrada en vigor, Solvencia II experimentó un proceso de revisión ante la falta de acuerdo entre los estados miembros y la Comisión Europea en algunos puntos de la nueva normativa, lo que sumado a la crisis financiera global del 2007 hicieron que la fecha prevista para su entrada en vigor se pospusiera hasta el 1 de enero de 2016.

La Comisión Europea, el Parlamento y el Consejo comenzaron este proceso bajo el nombre de la Directiva Ómnibus II que conllevaría novedades en materia de solvencia y supervisión con el ánimo de evitar futuras crisis y colapsos financieros. Fruto de ello, surgieron cuatro organismos públicos EIOPA (seguros), ABE (banca), ESMA (mercados) y ESRB (riesgo sistémico) encargados de realizar tareas de supervisión sobre los estados miembros de la Unión Europea.

Para evitar el colapso en las entidades aseguradoras ante la inminente entrada en vigor de Solvencia II, dentro de Ómnibus II se adoptaron una serie de medidas que permitieran una progresiva adaptación a este nuevo régimen.

En esta nueva normativa, EIOPA adquiere un nuevo rol, donde se le asignan nuevas funciones de vital importancia como son el cálculo de las provisiones técnicas y de los requerimientos de capital. Por otro lado, se le encomienda el desarrollo de un paquete de medidas destinado a asegurar un correcto tratamiento de los productos que

tengan garantías a largo plazo (LGTA¹⁹) con el fin de corregir los efectos de la volatilidad artificial.²⁰

Ómnibus II fue aprobada el 11 de marzo de 2014 por el Parlamento Europeo e incorporado a Solvencia II cuya entrada en vigor fue a partir del 1 de enero de 2016.

Con su implantación, se ha conseguido una mejor gestión de la industria por parte de los distintos actores de la actividad aseguradora²¹ entre los que se incluyen las entidades, los consumidores, entre otros, los cuales han visto incrementada su protección por parte de los diferentes organismos de supervisión.

Como se comentó en el apartado anterior, Solvencia II está inspirado en Basilea II teniendo como diferencia el ámbito de aplicación. El sector asegurador vendrá regulado por la primera mientras sector bancario por la segunda. Solvencia II está estructurado en tres pilares:

- **PILAR I:** En el primer pilar, se recogen los requerimientos cuantitativos, como son los diferentes métodos de cálculo de las provisiones técnicas o los requerimientos de capital Requerimientos de capital para la Solvencia, en adelante, SCR²² y los Requerimientos Mínimos de Capital, en adelante MCR²³.
- **PILAR II:** El segundo pilar hacer referencia a los requisitos cualitativos planteados mediante los diferentes procesos de supervisión. Dentro de este pilar, se analizan los diferentes modelos de control y supervisión internos en lo referente a la gestión y evaluación de los diferentes riesgos a los que se expone la empresa

¹⁹ *Long Term Guarantees Impact Assessment*

²⁰ *La volatilidad artificial, entendida como los movimientos a corto plazo de los precios de mercado que vienen causados por ineficiencias en el mismo, puede tener impacto en la cifra de provisiones técnicas, de fondos propios y de requerimientos de capital de entidades de seguros y reaseguros que contraen compromisos a largo plazo sin que haya variado su situación financiera ni su nivel de exposición al riesgo.*

²¹ *Quedan excluidos de esta directiva las empresas de seguros que presenten alguna de las siguientes características: 1. Nivel de ingresos brutos por primas inferior a 5 millones de euros. 2. El total de las provisiones técnicas de la empresa, bruto de los importes recuperables procedentes de los contratos de reaseguro, no excede de 25 millones de euros. 3. Actividad de Asistencia bajo ciertas prerrogativas. 4. Mutuas No Vida que cedan sus actividades. 5. Determinados Organismos, como el CCS en España. 5. Organismos que garanticen únicamente prestaciones en caso de muerte cuando el importe de estas prestaciones no exceda del valor medio de los gastos funerarios por un fallecimiento, o cuando estas prestaciones se sirvan en especie*

²² *SCR (Solvency Capital Requirement)*

²³ *MCR (Minimum Capital Requirement)*

aseguradora. Como novedad respecto a su predecesora, presenta un importante peso en la toma de decisiones del gobierno corporativo, además tiende esta nueva normativa a presentar una legislación armonizada dentro de los estados comunitarios.

- **PILAR III:** Dentro del tercer pilar, se analiza la disciplina de mercado exigiendo un método único de reporte de información desde las entidades a los organismos públicos de supervisión, así como indican que información debe de estar recogida en dichos informes cumpliendo de esta manera otro de los objetivos de esta nueva normativa, la transparencia.

Figura 4.

Estructura de Solvencia II basado en los tres pilares.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Directiva Solvencia II, 2016

3.1. PILAR I

En este primer Pilar, se encuentra la principal diferencia que presenta esta normativa respecto de su predecesora. En esta nueva Directiva, se establece que el margen de solvencia se calcule de manera dinámica y no en función de un porcentaje fijo como era hasta ahora. De esta manera, se premiará a las compañías que mejor gestionen sus riesgos.

Durante los años anteriores a la entrada en vigor de Solvencia II, las compañías invirtieron gran cantidad de recursos en obtener una ventaja competitiva mediante el cumplimiento de este Pilar.

El cálculo de este nuevo margen estará basado en el riesgo, donde se establecerán nuevas reglas con un cierto enfoque económico.

3.1.1. CÁLCULO DEL MARGEN DE SOLVENCIA

Para obtener el cálculo del Margen de Solvencia, es necesario conocer el balance económico ya que refleja la situación actual de una entidad. Es muy importante conocerlo debido a que recoge los fondos propios como diferencia entre los activos y pasivos, cálculos a valor de mercado. (*Artículo 75, IAS39*)

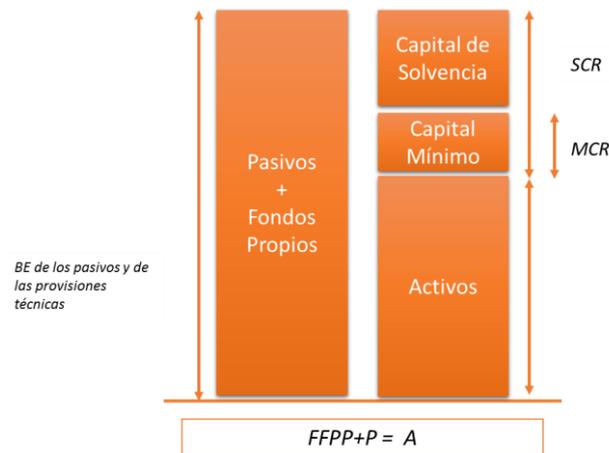
En el cálculo de la solvencia se asumirá que el “*best estimate*” de los pasivos de una compañía es igual que el “*best estimate*” de las provisiones técnicas de esos pasivos. Por ello, para medir la solvencia de una compañía, es necesario analizar el MCR (Mínimo Capital Requerido) y el capital de solvencia requerido (SCR) que actuarán como nivel mínimo y máximo respectivamente. El valor de las provisiones técnicas será igual a la suma del “*best estimate*” y del Risk Margin que posteriormente se detallará.

Las estimaciones de provisiones técnicas como los niveles de prudencia serán similares tanto para seguros de vida como para los de no vida, hecho que será de vital importancia ya con ello se conseguirá el objetivo de establecer una armonización en la metodología.

En el siguiente gráfico, se representa el cálculo de la solvencia. En él, se puede observar los pasivos, formados por provisiones técnicas y otros pasivos, que serán calculados en función del “*best estimate*”; los activos, que deben ser suficientes para cubrir los pasivos, así como mantener un cierto margen prudente de solvencia. Por último, se puede observar el capital mínimo requerido o MCR y el capital de solvencia requerido o SCR.

Figura 5.

Valoración de la solvencia de una compañía bajo Solvencia II



Fuente: Elaboración propia a partir de Ariza, 2013

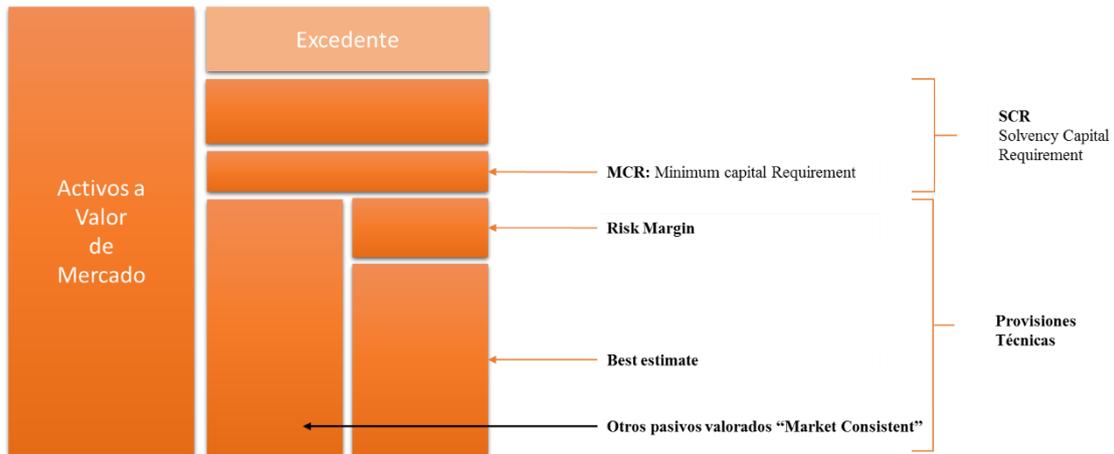
Una vez calculado el Balance Económico y el Capital Requerido por el regulador, es preciso calcular el Capital Disponible de la compañía para cubrir dicha exigencia.

En el gráfico se observa la principal idea del margen de solvencia; para ello los requisitos mínimos de capital deben de ser cubiertos por fondos propios, que pueden calcularse mediante fórmula estándar o mediante modelos internos propios de cada compañía. Se evaluará entonces la admisibilidad de los Fondos Propios de la compañía para cubrir esas posibles pérdidas futuras. (SCR)

Una vez visto el Balance Económico, la clasificación de los Fondos Propios se obtiene de la siguiente manera:

Figura 6.

Situación del Balance Económico tras la aplicación de Solvencia II



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico superior se representa los diferentes conceptos que intervienen en el cálculo del ratio de solvencia. El SCR es el capital que tiene que tener una entidad para hacer frente a sus riesgos con un nivel de confianza del 99,5%. Para conocer el SCR, lo primero que se debe elaborar es el balance económico con el objetivo de determinar el importe de los fondos propios; en segundo lugar se calcula el SCR y finalmente se comparan dichos datos para saber si los fondos propios son suficientes para cubrir el SCR.

El SCR significó un primer paso en la definición del capital objetivo dentro de un modelo “*going-concern*”²⁴. El SCR podrá calcularse mediante una fórmula estándar o mediante modelos internos.

²⁴ *Going concern is an accounting term for a company that has the resources needed to continue to operate indefinitely until a company provides evidence to the contrary, and this term also refers to a company's ability to make enough money to stay afloat or avoid bankruptcy. If a business is not a going concern, it means the company has gone bankrupt and its assets were liquidated.*

Respecto del MCR, indica el nivel mínimo para controlar la solvencia, es decir, si los fondos propios se encuentran por debajo del MCR, la entidad será intervenida por las autoridades competentes. Tanto el SCR como el MCR se detallarán en los siguientes puntos dentro de este apartado.

Para la obtención de los cálculos de SCR y de MCR, dentro del Pilar I de Solvencia II, existe una serie de estudios denominados QIS (quantitative impact studies) ²⁵ que refleja los efectos de la crisis, los cambios sufridos por el mercado y en los balances económicos y financieros de las entidades aseguradoras. Estos estudios comenzaron siendo tutelados por la Dirección General de Seguros (QIS1, QIS2 y QIS3) y posteriormente pasaron a ser tutelados por la Comisión Europea y coordinados desde los organismos supervisores nacionales de los estados miembros de la Unión Europea (QIS4 y QIS5). Desde el 2009 se encuentra en vigencia el estudio QIS5.

En solvencia II, el cálculo de las provisiones técnicas se fundamenta en tres bloques²⁶:

1. Proyección de flujos
2. Descuento de flujos
3. Añadir un margen de riesgo

Los dos primeros bloques hacen referencia al concepto de “Best Estimate” (BE) mientras que el tercer bloque corresponde al “Risk Margin” (RM).

Las provisiones técnicas serán igual al sumatorio de ambas:

$$\text{Provisiones técnicas (PT)} = \text{BE} + \text{RM}$$

La Directiva de Solvencia II obliga a segmentar las Provisiones Técnicas por línea de negocio. De esta manera, se pretende reflejar los riesgos subyacentes dentro de cada línea de negocio por separado.

²⁵Estudios realizados entre julio y octubre de 2010

²⁶ Three buildings block

A. *BEST ESTIMATE*

Las provisiones “*best estimate*” pueden definirse como “la media de todos los flujos de caja futuros ponderada por su probabilidad, teniendo en cuenta el valor temporal del dinero, mediante la actualización a la estructura temporal de tipos de interés sin riesgo oportuna.”

$$Best\ Estimate = E \left(\frac{\sum_K CF_k}{(1 + i_k)} \right)$$

Donde:

CF_k = Flujo de caja en el momento k

i_k = tipo de interés sin riesgo incluida la prima de iliquidez del año k

Para el cálculo del “*best estimate*” se deben tener en cuenta una serie de requisitos:

- La curva de tipos de interés libre de riesgo.
- Los flujos de caja estarán compuestos de los flujos de entrada y de salida. Por un lado, dentro de los flujos de entrada se incluirán las primas futuras, cuentas pendientes de rescates y subrogaciones y no se tendrán en cuenta los rendimientos financieros como los intereses o dividendos. Por otro lado, los flujos de salida se clasificarán entre beneficios para los asegurados (pago de siniestros vencimientos), gastos de administración derivados de la propia gestión de la compañía e impuestos.

B. RISK MARGIN

El “*Risk Margin*” puede definirse como la diferencia entre la incertidumbre reflejada por el valor de los pasivos respecto de los riesgos inevitables. Se debe calcular en función de la provisión a realizar dentro de los fondos propios que sea igual al SCR que garanticen que la entidad pueda hacer frente a sus obligaciones dentro de un horizonte temporal.

$$Risk\ Margin = COC \times \sum_{t \geq 0} \frac{SCR_{(t)}}{(1 + i_k)^{t+1}}$$

Donde:

COC = Coste de capital fijado en el 6%

$SCR_{(t)}$ = SCR necesario para asumir las obligaciones representadas por la mejor estimación en el periodo t.

i_k = tipo de interés libre de riesgo del periodo correspondiente

Para calcular el “*Risk Margin*”, se ha de tener en cuenta los siguientes escenarios:

- Toda la cartera de la aseguradora sea absorbida por otra entidad.
- Que en dicha transferencia se traspasen todos los compromisos y contratos que de los que disponía la entidad de origen.
- La entidad que lleva acabo la absorción, no tenga compromisos ni fondos propios antes de la transferencia.
- Después de la transferencia, que la entidad de destino cuente con unos fondos propios iguales al SCR mínimo necesario para ofrecer garantías a los compromisos contraídos por la entidad de origen.
- La entidad absorbente posee activos suficientes para cubrir el SCR y las provisiones técnicas requeridas por el reaseguro.
- El SCR de la entidad de destino deberá reflejar que ha tenido especial atención con el riesgo de suscripción, de mercado, de crédito y operacional.

- No existe transferencia de impuestos que impliquen pérdidas para la segunda entidad.
- Por último, la entidad absorbente contará con las mismas decisiones directivas que la entidad de origen.

3.1.2. MCR

Como se ha comentado al inicio de este apartado, indica el nivel mínimo para controlar la solvencia, es decir, por debajo de este umbral, la entidad será intervenida por las autoridades competentes.

El MCR es el mínimo de recursos indispensables que permita el correcto funcionamiento de una entidad aseguradora. Si el límite previamente fijado no se alcanza, se estará exponiendo a un nivel de riesgo inaceptable. La fórmula que permite su cálculo es la siguiente:

$$MCR = \max(MCR_{combinado}; \text{Mínimo absoluto del MCR})$$

Los mínimo absolutos están establecidos por el artículo 129 de Solvencia II.²⁷ Cuando se trate de empresas que llevan a cabo de manera simultánea actividades de seguros de vida y distintos al de vida, el umbral anteriormente comentado oscilará entre el 25% - 45% del SCR. (*Artículo 129, Solvencia II*). De esta manera, el MCR combinado se obtendrá a partir de la siguiente función:

$$MCR_{combinado} = \min(\max(MCR_{lineal}; 0,25 \times SCR); 0,45 \times SCR)$$

Donde:

$$MCR_{lineal} = (MCR_{lineal,no\ vida} + MCR_{lineal,vida})$$

²⁷ 2.200.000 euros para empresas de seguros distintos del de vida, siempre y cuando éstas no incluyan la cobertura de riesgos comprendidos en uno de los ramos de responsabilidad civil de vehículos automóviles, responsabilidad civil en vehículos aéreos, responsabilidad civil de vehículos marítimos, lacustres y fluviales, responsabilidad civil general, crédito o caución, en cuyo caso no será inferior a 3.200.000 euros. En empresas de seguros de vida el límite se fija en 3.200.000 euros.

En nuestro estudio la entidad aseguradora utiliza este último método analizado para calcular el MCR dado que se tiene diferentes líneas de negocio acordes al ramo de vida y de no vida.

3.1.3. SCR

El SCR como se comentó al inicio de este apartado, avala que la entidad dispone de un capital mínimo que permite el correcto funcionamiento de la compañía garantizando la protección de los asegurados, así como la estabilidad en los mercados.²⁸

A continuación, se explica el cálculo del SCR mediante Fórmula Estándar y mediante Modelos Internos. La utilización de un método u otro no es mejor ni peor, sino que dependerá de las circunstancias propias de cada entidad. La construcción de un modelo propio es más costoso y requiere de una mayor cantidad de recursos lo que implica asumir riesgos que con el cálculo de SCR mediante la fórmula estándar no se asumen.

En el siguiente gráfico, se exponen beneficios y desventajas de aplicar un método u otro.

Figura 7.

Ventajas y Desventajas de los distintos métodos utilizados para el cálculo del SC

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
FÓRMULA ESTÁNDAR	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor certeza • Resultados satisfactorios • Fácilmente cuantificables • Aplicación obligatoria • Sencilla y menor carga de trabajo • Menores costes • Ya aprobada por org. supervisor 	<ul style="list-style-type: none"> • Menos sofisticada • Reflejo de situación menos realista • No se valora el verdadero nivel de capital requerido para cubrir los riesgos inherentes al negocio • No se tiene tanto conocimiento de la empresa • No optimiza la estrategia a seguir
MODELO INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> • Menores requerimientos de capital • Menores costes de capital • Mejor conocimiento de la empresa • Mejor identificación y gestión de los riesgos • Mayor llamamiento de los inversores al ver una mejor gestión de los riesgos • Desarrollo de estrategias personalizadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la capacidad de tareas actuariales y de software • Incremento coste personal (RRHH, IT, LEGAL...) • Compleja implementación interna • Requiere de una mayor inversión de tiempo • Cumplir con los requisitos de los supervisores • Asumir riesgos innecesarios

Fuente: Elaboración propia

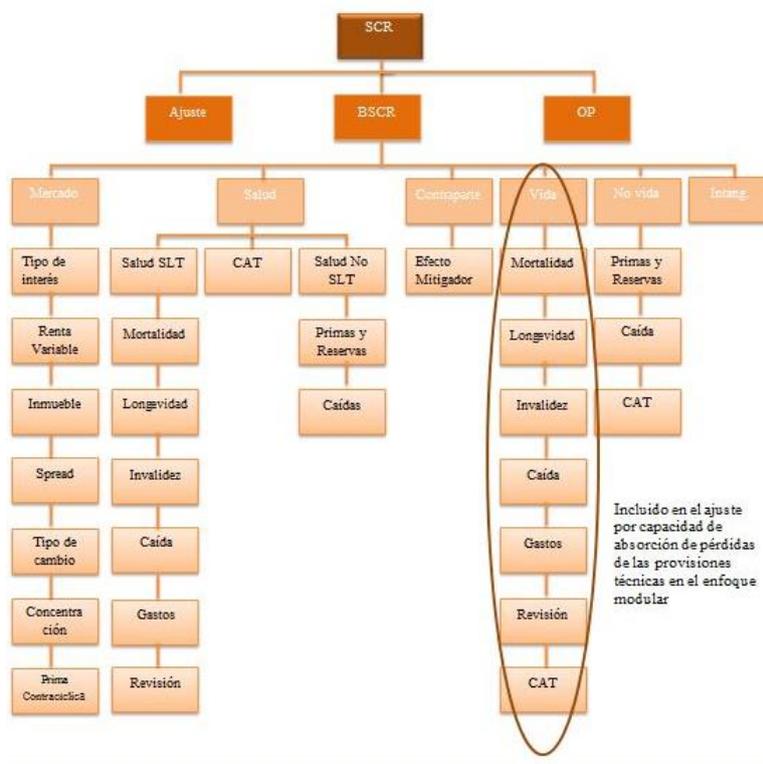
²⁸ *Going concern model*

3.1.3.1. CÁLCULO MEDIANTE FÓRMULA ESTANDAR

Con QIS5, se introducen novedades en el cálculo del SCR. La composición del mismo en la fórmula estándar se compone de diferentes módulos:

Figura 8.

Estructura general de la fórmula estándar (QIS5)



Fuente: Elaboración propia, a partir de QIS5, 2010.

En el caso de estudio que posteriormente se realizará en este Informe, nos centraremos en el módulo de SCR Suscripción de Vida como viene indicado en el gráfico superior. Este módulo, cubre el riesgo procedente de la suscripción del ramo de seguros de Vida asociado:

- Con los riesgos que estos contratos cubren
- Así como por la conducta del negocio

Se consideran todas las obligaciones, tanto de seguro como de reaseguro, tales como han sido definidas por el “Best Estimate”.

En la fórmula estándar, el cálculo del SCR se obtiene a partir de la suma de los siguientes módulos:

$$SCR = BSCR + Adj + SCR_{Op}$$

Donde:

SCR = Capital de solvencia obligatorio según fórmula estándar

$BSCR$ = Capital de solvencia básico. (*Se detallará a continuación.*)

Adj = Ajuste en función de la capacidad de absorción de pérdidas de provisiones técnicas e impuestos diferidos.

SCR_{Op} = Capital de solvencia obligatorio para el riesgo operacional.

A. CAPITAL DE SOLVENCIA BÁSICO ($BSCR$)

El $BSCR$ representa el capital requerido para cubrir los 6 principales riesgos que se detallaban en el gráfico superior:

- El SCR_{mkt} , capital de solvencia obligatorio para el riesgo de mercado.
- El SCR_{def} , capital de solvencia obligatorio para el riesgo de contraparte.
- El SCR_{life} , capital de solvencia obligatorio para el riesgo de suscripción vida.
- El $SCR_{non-life}$, capital de solvencia obligatorio para el riesgo de suscripción no vida.
- El SCR_{health} , capital de solvencia obligatorio para el riesgo de suscripción salud.
- El $SCR_{intangibles}$, capital de solvencia obligatorio para el riesgo sobre activos intangibles.

La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$BSCR = \sqrt{\sum_{ij} Corr_{ij} + SCR_i + SCR_j + SCR_{intangibles}}$$

Donde:

$Corr_{ij}$ = matriz de correlación (Tabla 1)

SCR_j y SCR_i = capital de solvencia obligatorio para los distintos tipos de riesgos del SCR en función de las filas y columnas de la matriz de correlación.

$SCR_{intangibles}$ = capital de solvencia obligatorio para el riesgo sobre activos intangibles.

Tabla 1.

Matriz de Correlación En El Cálculo Del BSCR

i \ j	MERCADO	CONTRAPARTE	VIDA	SALUD	NO VIDA
MERCADO	1				
CONTRAPARTE	0,25	1			
VIDA	0,25	0,25	1		
SALUD	0,25	0,25	0,25	1	
NO VIDA	0,25	0,25	0,25	0,25	1

Fuente: Elaboración propia a partir de Solvencia II, 2016.

De esta manera, mediante la fórmula estándar se obtendrá el cálculo del BSCR que junto al *Adj* y al SCR operacional darán como resultado el Capital requerido para garantizar el normal funcionamiento de una entidad aseguradora y de esta manera, cumplir con el Pilar I de esta nueva Directiva Europea.

3.1.3.2. *CÁLCULO MEDIANTE MODELOS INTERNOS*

Los modelos internos pueden ser totales y parciales. Los totales tienen que cubrir todos los módulos y los parciales cubren algún módulo o módulos. Antes de la realización del estudio QIS5, el SCR solo se podía calcular mediante fórmula estándar. Sin embargo, con la entrada en vigor de este último estudio se permite utilizar modelos internos para su cálculo siempre y cuando cumpla una serie de requisitos:

- Se calcula el SCR teniendo en cuenta la continuidad de la entidad. En ningún momento se parte de la idea que se va a proceder a la liquidación o disolución de la compañía.
- Todos los riesgos cuantificables por parte de la empresa se tendrán en cuenta en el cálculo del SCR.
- Pueden cubrir los siguientes riesgos:
 - a) Riesgo de suscripción en seguros de vida y no vida.
 - b) Riesgo de suscripción del seguro de enfermedad.
 - c) Riesgo de mercado.
 - d) Riesgo de crédito.
 - e) Riesgo Operacional.
- Será igual al valor de los fondos propios básicos de una empresa con un nivel de confianza del 99,5% con un horizonte temporal de un año.

3.2. PILAR II

Este segundo pilar hace referencia a los requisitos cualitativos planteados mediante los diferentes procesos de supervisión. Como novedad respecto a su predecesora, presenta un importante peso la toma de decisiones del gobierno corporativo, además esta nueva normativa presenta una legislación armonizada dentro de los estados comunitarios.

Dentro de este apartado, se analizan los diferentes modelos de control y supervisión internos en lo referente a la gestión y evaluación de los diferentes riesgos a los que se expone la empresa aseguradora. Para ello se ha dividido la explicación en tres subapartados: Gobierno Corporativo, donde se detallan los requerimientos relativos al sistema de gobierno; ORSA, que se centra en el proceso de identificación y gestión de los riesgos y el Informe ORSA, que recoge la información relacionada con el proceso ORSA que será reportado al organismo supervisor de manera confidencial.

3.2.1. GOBIERNO CORPORATIVO

El Gobierno Corporativo presenta una serie de mecanismos de control interno cuyo objetivo es cumplir la estrategia de negocio teniendo un papel muy importante en la toma de decisiones y en la gestión de riesgos por parte de la empresa. La posesión de un buen gobierno corporativo es uno de los aspectos donde mayor ventaja competitiva puede adquirir una entidad con Solvencia II.

El gobierno corporativo adquiere un rol indispensable dentro de este Pilar. Serán los encargados de definir las diferentes responsabilidades en la gestión de riesgos y de integrar la información proporcionada por estos equipos en la toma de decisiones que determine la estrategia de la empresa en el futuro.

EIOPA, en su documento de consulta “*CP13/008 Consultation Paper on the Proposal for Guidelines on System of Governance, including impact Assessment*”, publicado el 27 de marzo de 2013, ha establecido los requerimientos relativos al Sistema de gobierno. Se detallan a continuación los requerimientos recogidos dentro del capítulo 33 de la Directiva de Solvencia II 2009/138/CE:

1.-Requisitos Generales de Gobernanza

La Directiva de Solvencia II señala que las empresas de seguros tienen que disponer de un sistema eficaz de gobernanza que garantice una gestión sana y prudente de la actividad. Disponer de una estructura organizativa transparente, apropiada y flexible, con una clara distribución y segregación de funciones, cuyos objetivos son los de apoyar y alcanzar los objetivos estratégicos de la compañía. Deberá implementar una serie de funciones:

- a) Función de Riesgos
- b) Función de Cumplimiento
- c) Función Actuarial
- d) Función de Auditoría Interna

Por otro lado, el gobierno corporativo deberá establecer mecanismos fluidos de comunicación dentro de la compañía y elaborar planes de contingencia y de continuidad del negocio que serán revisados de forma periódica. Por último, otra de las labores que deberá realizar, será la de constituir políticas relativas a la gestión de riesgos y ORSA entre otros que también deberán ser revisados al menos una vez al año.

Todas estas acciones a desempeñar por el Gobierno Corporativo deberán estar alineadas con la estrategia de negocio de la entidad.

2.-Aptitud y Honorabilidad

El Gobierno Corporativo garantizará que las personas que dirigen la compañía están cualificadas para desempeñar sus funciones y que dispongan de una buena reputación. Tienen que asegurar que los miembros de los órganos de administración, dirección o supervisión posean, al menos, la experiencia y conocimiento en materia de:

- a) Seguros y mercados financieros
- b) Estrategias y modelos de negocio
- c) Sistema de Gobierno
- d) Análisis financiero y actuarial
- e) Marco regulatorio y requerimientos normativos

Con el ánimo de mostrar la honorabilidad de los miembros de los órganos de administración, dirección o supervisión, se realizará una evaluación en base a su conducta personal y su solidez financiera. Así mismo, se evaluará sus antecedentes penales y financieros.

El Gobierno Corporativo debe disponer de un sistema eficaz de gestión de riesgos que comprende las estrategias, procesos y procedimientos de información necesarios para identificar, medir, vigilar, gestionar y notificar de forma continua los riesgos a nivel individual y agregado.

Dentro del Sistema de Gestión de Riesgos se tienen que incluir las decisiones estratégicas y políticas de gestión de riesgos, la definición del apetito y tolerancia a los riesgos y, por último, la identificación, medición, gestión, monitorización y reporte de los riesgos.

Por último, se tiene que disponer de una base documental del sistema de gestión de riesgos, la cual estará basado en distintas políticas escritas y formalizadas en la Compañía respecto de las siguientes áreas:

- a) Suscripción y constitución de reservas
- b) Gestión del reaseguro y técnicas de reducción del riesgo

3.-Gestión de Riesgos

La Directiva de Solvencia II señala que se deben gestionar los riesgos de:

- a) Inversión: La entidad define la seguridad, calidad, liquidez, rentabilidad y disponibilidad de las inversiones, así como establece unos límites. Para ello, dispone de mecanismos de gestión de riesgos para aquellos productos más complejos.
- b) ALM. Liquidez, Estratégico y Operacional: Se establece la metodología de medición estos riesgos, los límites respecto a la tolerancia al riesgo e identifica, evalúa y supervisa aquellas situaciones donde exista exposición a los mismos.

En el caso de que la compañía emplee modelos internos parciales o completos en la gestión de riesgos, la normativa obliga a desarrollar las siguientes tareas:

- a) La concepción y aplicación del modelo interno.
- b) La prueba y validación del modelo interno.
- c) La documentación del modelo interno y de las posibles modificaciones posteriores del mismo.
- d) El análisis del rendimiento del modelo interno y la elaboración de informes resumidos al respecto.
- e) La información al órgano de administración, dirección o supervisión sobre el rendimiento del modelo interno, indicando los aspectos que deberían perfeccionarse.

Así mismo, en la gestión de los riesgos se realiza una evaluación interna de los riesgos y de la solvencia. Esta evaluación se hará bajo el proceso ORSA²⁹ y tiene que abarcar los siguientes puntos:

- a) Las necesidades globales de solvencia teniendo en cuenta el perfil de riesgo específico, los límites de tolerancia de riesgo aprobado y la estrategia comercial de la compañía.
- b) El cumplimiento continuo de los requisitos de capital.
- c) La medida en que el perfil de riesgo de la Compañía se aparta de las hipótesis en que se basa el Capital de Solvencia Obligatorio, calculado mediante la fórmula estándar.
- d) La evaluación de las medidas debe realizarse como mínimo anualmente.

Por último, con relación a la evaluación interna de los riesgos y la solvencia, la empresa tiene en cuenta los Principios de:

- a) Proporcionalidad: Implementar procesos proporcionales a la naturaleza, volumen y complejidad de los riesgos.
- b) Integración: Integrar dentro de la estrategia comercial la evaluación interna de los riesgos y de la solvencia.

²⁹ enero de 2015, se ha publicado la versión final del Reglamento Delegado (UE) 2015/35 de la Comisión de 10 de octubre de 2014 por el que se completa la Directiva de Solvencia II.

- c) Ejecución: Realizar una evaluación de los riesgos con carácter periódico, así como después de cualquier tipo de cambio significativo en su perfil de riesgo.

4.-Función de Control Interno y de Cumplimento

La Directiva de Solvencia II indica que las empresas de seguros y reaseguros tienen que realizar un control interno y establecer una serie de mecanismos que garanticen su cumplimiento.

El sistema de control interno recoge un conjunto de mecanismos que permiten a la entidad realizar una eficiente gestión de los riesgos. Tendrá que disponer a su alcance de información referente a todos los niveles de la empresa y de los distintos mecanismos existentes para su cumplimiento. El control Interno consiste en:

- a) Identificar las principales actividades, procesos, riesgos, controles y planes de acción de la Compañía.
- b) Realizar seguimiento y actualización del mapa de procesos, riesgos, controles y planes de acción de la Compañía.
- c) Identificar los riesgos críticos, controles claves y KRIs (indicadores de riesgo operacional).
- d) Establecer un procedimiento de seguimiento continuo, mecanismos de vigilancia para detectar deficiencias en el control interno y de reporting de los órganos de gobierno de la Compañía.

Por último, se establecerán como parte del control interno una serie de normas que garanticen el cumplimiento de las leyes aplicables, tanto internas como externas.

5.-Función de Auditoría Interna

La entidad se compromete a garantizar la independencia de la auditoría interna respecto de los órganos de administración, dirección y supervisión. Las tareas a realizar por la auditoría interna dentro de la entidad aseguradora son:

- a) Comprobar la bondad y eficacia del sistema de control interno.
- b) Definir los objetivos y alcance de la función de auditoría interna.
- c) Definir el contenido del Plan de Auditoría.

- d) Supervisar la evaluación del sistema de gestión de riesgos, control interno, externalización y validación de los modelos internos.
- e) Revisar el sistema de gobierno, cumplimiento de la política ORSA, revisión de aspectos concretos del modelo interno, nuevos procesos de Solvencia II.

6.-Función Actuarial

La Directiva de Solvencia II señala que las empresas de seguros y reaseguros tienen que contar con una función actuarial que sea capaz definir las tareas y responsabilidades de las mismas para evitar potenciales conflictos de intereses y duplicidades. Otros requisitos a cumplir por la normativa de Solvencia II son:

- a) Coordinar el cálculo de las Provisiones Técnicas.
- b) Cerciorarse de las metodologías y modelos utilizados para el cálculo de las Provisiones Técnicas.
- c) Evaluación de la suficiencia y la calidad de los datos para el cálculo de las Provisiones Técnicas y realizar pruebas de “backtesting”³⁰.
- d) Cotejar las proyecciones de las mejores estimaciones.
- e) Informar al Consejo sobre la fiabilidad en el cálculo de las Provisiones Técnicas.
- f) Dar opinión sobre la política general de suscripción.
- g) Dar opinión sobre la adecuación de los acuerdos de reaseguro.
- h) Proveer de los inputs necesarios para el cálculo del SCR y capital económico.

7.-Externalización

La Directiva de Solvencia II establece una serie de requisitos que serán de aplicación en el caso de que la entidad aseguradora opte por la externalización de algún tipo de tarea. Deberá de formalizar una política de externalización cuyos objetivos serán:

³⁰ El backtesting es el proceso de testear una estrategia de trading antes de emplearla. Permite al usuario conocer si la aproximación que está usando es correcta y si el modelo tiene la cobertura deseada. Esta táctica se debe hacer independientemente de lo que queramos negociar, ya sea en el mercado de índices bursátiles, materias primas o divisas. Se trata de ver pausadamente qué habría pasado si hubiéramos actuado de determinada manera para comprobar que en un futuro la estrategia (sistema de trading) empleada funcione.

- a) Evitar que la externalización de ciertas actividades operativas críticas pueda perjudicar la calidad del sistema de gobernanza.
- b) Aumentar el riesgo operacional.
- c) Menoscabar la capacidad de las autoridades de supervisión.
- d) Afectar a la prestación de un servicio.

A la hora de seleccionar a un proveedor externo, Solvencia II indica una serie de aspectos a considerar para realizar una elección acertada:

- a) Prestigio y experiencia
- b) Sistema de control interno
- c) Solvencia financiera y de capital
- d) Gestión de riesgos y control interno
- e) Planes de contingencia
- f) Ubicación y legislación del país
- g) Costes

8.-Recursos Propios y sistema de gobierno

Con el objetivo de realizar una eficiente gestión del capital, Solvencia II señala una serie de medidas que tendrán que ser adoptadas por las entidades:

- a) Formalizar una política de gestión de capital que describa los procedimientos de asignación de los requerimientos de capital y monitorización de los recursos propios, entre otros. El citado plan se originará a partir del sistema de gestión de riesgos y el proceso ORSA.
- b) Establecer un plan de capital a medio plazo que defina los criterios de emisión, reembolso y amortización de capital, así como elaborar una política de dividendos.

9.-Principios de prudencia y sistema de gobierno

En este requerimiento, se establecen una serie de pautas a tener en cuenta que permitirán un correcto cumplimiento del principio de prudencia. Estas pautas están basadas en desarrollar estrategias empresariales que estén apoyadas en los objetivos establecidos por el gobierno corporativo, cuya finalidad sea la de proteger los intereses de los tomadores y beneficiarios; así como la selección de aquellas únicas inversiones para las que la empresa esté capacitado.

10.-Gobernanza a nivel Grupo

Este último requerimiento, se centra en el gobierno corporativo de Grupos empresariales. Solvencia II, indica que el responsable del Grupo es la entidad obligada a cumplimentar el sistema de gobernanza y establecer mecanismos de control a través de toda la estructura, negocios y riesgos. El sistema de gobernanza debe:

- a) Establecer herramientas efectivas, procesos, líneas de responsabilidad y rendición de cuentas que permitan supervisar y dirigir el funcionamiento de la gestión de riesgos y los sistemas de control interno a nivel individual.
- b) Establecer líneas de reporting y sistemas eficaces para asegurar el flujo de comunicación.

Por último, los siguientes riesgos también deben ser valorados por el Grupo, ya que presentan un gran impacto en el mismo: riesgo reputacional, riesgo de contagio, riesgo de concentración, riesgo país, etc.

3.2.2. ORSA

La Directiva de Solvencia II, publicada en noviembre de 2009, recoge en sus artículos del 41 al 49 los requerimientos relativos al sistema de gobierno, la gestión de los riesgos y la necesidad de realizar una evaluación interna de los mismos y de la solvencia.

En particular, el artículo 45 de la Directiva de Solvencia II menciona la Autoevaluación de Riesgos y de la Solvencia que las compañías deben realizar como parte de su sistema de gestión de los riesgos.

En marzo de 2013 y con motivo de la entrada parcial de Solvencia II, durante el periodo transitorio, EIOPA publicó el documento “*EIOPA-CP-13 009 CP on the Proposal for Guidelines on ORSA*”, que incorporaba el resultado de los anteriores CP publicados.

En septiembre de 2013 EIOPA publicó el documento “*EIOPA Final Report on Public Consultation No. 13/009 on the Proposal for Guidelines on Forward Looking Assessment of Own Risk (base on the ORSA principles)*” que establecía los principios en los que está basado ORSA.

Finalmente, en enero de 2015, se publicó la versión final del Reglamento Delegado (UE) 2015/35 de la Comisión de 10 de octubre de 2014 por el que se completa la Directiva de Solvencia II. Es aquí donde se especifican los aspectos de ORSA que hacen referencia al sistema de gobierno y a la información que se debe reportar regularmente al supervisor y al mercado.

Para conseguir un correcto entendimiento de ORSA, las entidades tienen que sintetizar los aspectos clave que componen el mismo.

Figura 9.

Elementos que componen el Proceso ORSA



Fuente: Elaboración propia

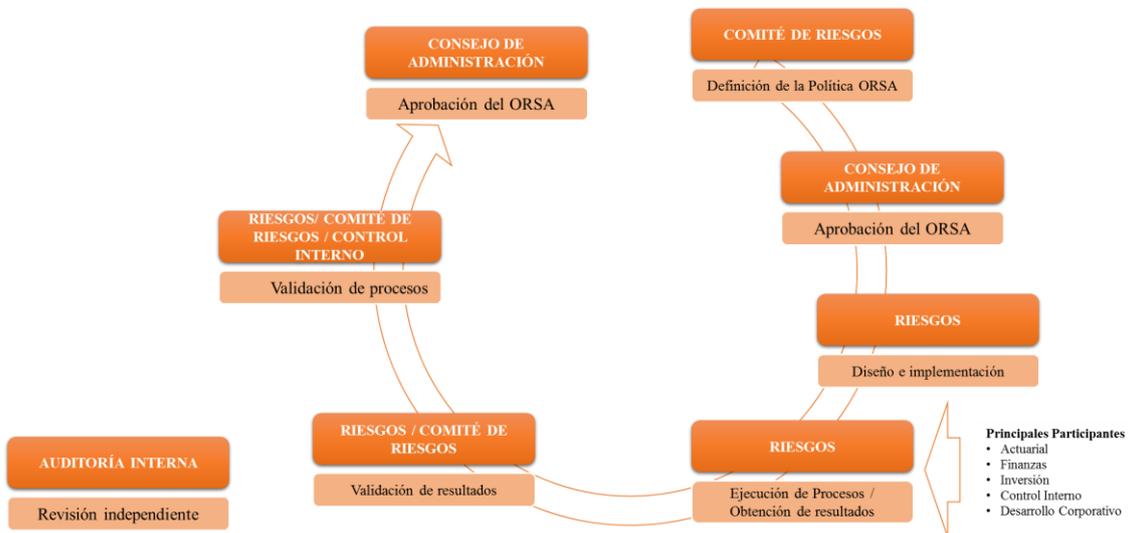
1.- Aspectos que gobiernan ORSA

La política determina el Gobierno que regirá el proceso ORSA; dicho Gobierno debe considerar el diseño, implantación, ejecución y revisión del mismo. Tiene que establecer aspectos como:

- Objetivos, Proceso y Metodología del ORSA.
- Los roles y responsabilidades.
- El horizonte temporal de proyección.
- Definición de escenarios.
- La frecuencia de ejecución del proceso.
- Pautas para el establecimiento de medidas y situaciones extraordinarias en las que se ejecuta el proceso, entre otros.

Figura 10.

Distintos aspectos que gobiernan el ORSA



Fuente: Elaboración propia

2.- Riesgos, Negocio y Solvencia

La proyección es la base para la realización del proceso ORSA y, por lo tanto, es necesario tener el conocimiento y las herramientas para evaluar una Compañía partiendo del Plan de Negocio y asegurando un cumplimiento continuo tanto con la Estrategia de Riesgos como con los Requerimientos de Capital de Solvencia de una Compañía.

La metodología de proyección se basa en los siguientes aspectos:

- a) Necesidades Globales de Solvencia.
- b) Comparación del Perfil de Riesgos.
- c) Cumplimiento Continuo con el SCR.
- d) Cumplimiento de la Estrategia de Riesgos.
- e) Información y Sistema de Indicadores.
- f) Inputs Informe ORSA.

3.-Riesgos no incluidos en PILAR I

El objetivo de este apartado dentro del proceso ORSA, consiste en conocer los riesgos que Pilar I no trata en profundidad y definir la manera en que se pueden incluir en la definición de la estrategia de la compañía y por ende en su Perfil de Riesgo. Algunos de los riesgos no incluidos en Pilar I son:

- a) Riesgo reputacional: Se refiere al riesgo de incurrir en pérdidas potenciales por el deterioro o la percepción negativa de la imagen de la Compañía, por parte de sus clientes.
- b) Riesgo estratégico: Engloba aquellos riesgos que pueden emerger por cambios externos y/o decisiones internas que pueden impactar en la posición competitiva futura de la Compañía.
- c) Riesgo de Contagio: Hace referencia a la pérdida producida por acontecimientos que afectan inicialmente a otras compañías, pero terminan afectando al Grupo, o viceversa. El contagio puede suceder tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

4.- Definición de escenarios

Una vez señalados los diferentes riesgos que afectan a la compañía, hay que definir una serie de escenarios con el objetivo de ver los posibles impactos que pueden tener en nuestra compañía distintas situaciones previamente definidas. De esta manera, se comprobará si los planes de contingencia son efectivos y mitigan el efecto negativo de tales escenarios.

Los escenarios adversos se definen mediante el análisis de los riesgos más relevantes que pudieran existir y que impidieran el cumplimiento del plan estratégico. Se deben seleccionar aquellos que pudieran tener un impacto relevante en la solvencia de la compañía. Algunos ejemplos de distintos escenarios que pueden afectar a la compañía son: una fluctuación de los tipos de interés, el Brexit³¹ o un ciberataque como el WannaCry³². Mientras que los escenarios normales están contemplados dentro del Plan Estratégico de la compañía.

5.- Estrategia de riesgos, fortaleza financiera y mantenimiento de solvencia

Uno de los aspectos principales en el Proceso ORSA es el seguimiento, no solo del cumplimiento del SCR, si no del cumplimiento continuo del Perfil de Riesgo establecido por el Consejo de Administración, así como de los límites del Apetito y de la Tolerancia definidos.

En general, el indicador utilizado para establecer el Apetito es disponer de Fondos Propios, en adelante FFPP, admisibles para cubrir los requisitos de capital. Estos indicadores de capital se concentran en “la protección del asegurado”, sin prestar atención a los objetivos de negocio de la Compañía.

Incluir otros indicadores permite enlazar Capital-Valor-Riesgo en el marco de los objetivos de negocio es el reto al que se enfrentan las Compañías. La estrategia de Riesgo se define mediante:

- a) Conocimiento de la situación actual.
- b) Enlace con la estrategia del negocio.

³¹ *La salida del Reino Unido de la Unión Europea*

³² *Virus informático que atacó a los equipos informáticos de más de 80 multinacionales en todo el mundo*

- c) Fijación de una Estrategia de Riesgo Preliminar.
- d) Proyección con el ORSA para ajustar la estrategia de riesgos.

Como se vio en el punto anterior, una vez predefinidos los distintos escenarios, el objetivo pasa por establecer los procesos que permitan adecuar las nuevas estrategias de riesgos. Con estas nuevas estrategias, habrá que definir nuevos indicadores que permitan realizar un seguimiento continuo, donde el apetito³³, tolerancia³⁴ y límites³⁵ del riesgo se vean modificados.

Figura 11.

Estructura conjunta de Apetito, Tolerancia y Límites del riesgo



Fuente: Elaboración propia

La compañía, proyecta la evolución de su negocio y establece indicadores (Apetito) relacionadas con el Mantenimiento de la Fortaleza Financiera y de Generación de Beneficios.

³³ Es el nivel de riesgo agregado que una organización puede tomar y gestionar en un periodo de tiempo determinado.

³⁴ Es el nivel de riesgo que una organización está dispuesta a asumir

³⁵ Son límites operacionales establecidos en relación con la tolerancia al riesgo.

6.- Decisiones, indicadores y control

Para una correcta toma de decisiones por parte del Consejo de Administración, acorde a la estrategia de la compañía, es necesario definir un cuadro de mandos eficaz que mediante una serie de indicadores aporte la información necesaria sobre los riesgos. Algunas de estos indicadores, son los Requerimientos de Capital, FFPP, Ratio de Liquidez, SCR, Beneficios, etc.

Con todo lo anteriormente expuesto, se ha visto que el proceso ORSA es un conjunto de fases de gran complejidad que como resultado, da a conocer una información fiable de la situación actual de la compañía y de su posicionamiento respecto al riesgo.

Gracias al ORSA, las entidades tendrán una política de gestión de riesgos actualizada e incluida en la estrategia de negocio que influirá en la toma de decisiones.

3.2.3. INFORME ORSA

El Informe ORSA es un documento donde se comunica las conclusiones y resultados obtenidos durante el proceso ORSA. Este informe es aprobado por el Consejo de Administración de la compañía y ha de ser facilitado al organismo supervisor, DGS (Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones), con periodicidad anual. Antes de la entrada en vigor de la nueva normativa Solvencia II, no era obligatorio su reporte; sin embargo, las entidades comenzaron a realizarlo con el ánimo de coger experiencia en su elaboración.

Este Informe, estará compuesto como mínimo de los siguientes apartados:

1. Antecedentes.
2. Resumen Ejecutivo: Se detalla la estrategia del grupo en el medio / largo plazo.
3. Sistema de Gestión de Riesgos.
4. Descripción de la metodología y proceso ORSA: Evaluación del riesgo asociado a ORSA.
5. Riesgo y situación de solvencia actual: Comparación del perfil de riesgo en función del modelo SCR.

6. Riesgo y situación de solvencia prevista: Proyecciones de capital a futuro. Se define los diferentes escenarios desde un punto de vista macroeconómico. Dentro de este apartado, se incluyen también los stress test con el objetivo de estudiar la reacción de la empresa ante los posibles escenarios previamente definidos, así como los diferentes planes de contingencia.
7. Cambios en comparación con el último Informe ORSA.

3.3. PILAR III

Dentro del tercer pilar, se va a analizar la disciplina de mercado exigiendo un método único de reporte de información desde las entidades aseguradoras a los organismos públicos de supervisión. Además, se expondrán los diferentes tipos de informes utilizados, así como su carácter de propagación pública o exclusiva de los organismos públicos de supervisión, cumpliendo de esta manera otro de los objetivos a alcanzar por este Pilar, la transparencia.

Figura 12.

Información a facilitar a los organismos supervisores



Fuente: Elaboración propia a partir de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), 2017.

La información detallada en este apartado ha sido obtenida a partir de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) publicada dentro de su página web donde se detallan los distintos informes a reportar por las entidades aseguradoras a los diferentes organismos públicos.

A continuación, se detallan aquellos Informes con mayor relevancia dentro del ámbito de La Directiva Solvencia II.

3.3.1. INFORME SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE SOLVENCIA

Este Informe detalla la situación financiera y de solvencia de la entidad y/o grupo. Tiene por objetivo enviar a los organismos supervisores una imagen fiel de la situación actual de las mismas. El documento tiene que ser de dominio público y estar al alcance tanto de los clientes como de los inversores.

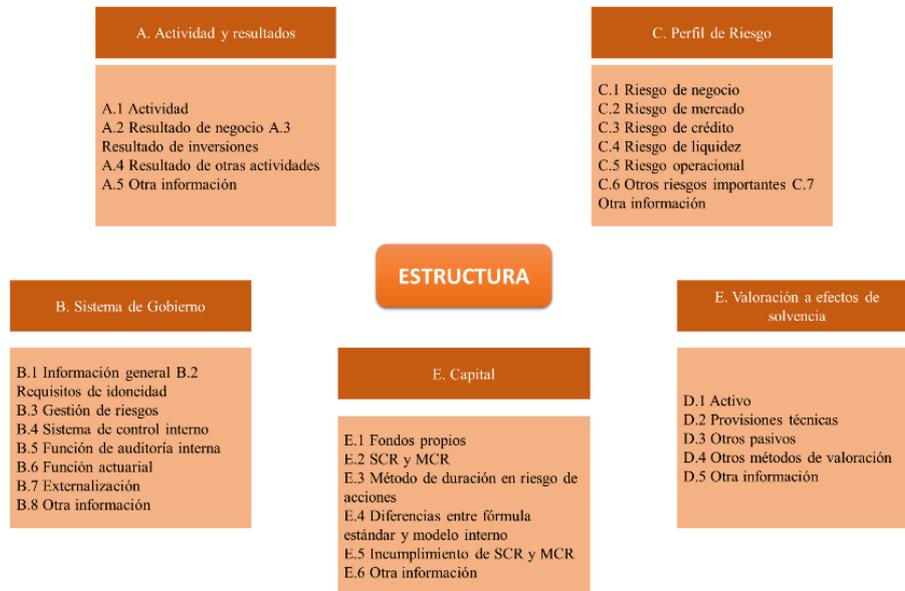
Dicho informe, en cumplimiento de la normativa de Solvencia II, debe contener datos cuantitativos y cualitativos sobre la situación financiera y la solvencia de las entidades o grupos de Seguros y Reaseguros.

Tiene que incluir además el sistema de gobierno, gestión de riesgos y control interno instaurado en la entidad, así como los métodos empleados en la valoración de los activos, provisiones técnicas y otros pasivos. Por último, tendrá que contener el método utilizado en la gestión del capital, es decir, de los Fondos Propios, SCR y MCR.

Previamente a su publicación, este informe tiene que ser aprobado por el Consejo de Administración y remitido a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Los plazos establecidos para su reporte serán de manera anual en 14 semanas desde su publicación y la entrega se podrá realizar de manera telemática o presencial. Durante este primer año, el plazo de reporting ha sido de 20 semanas desde su publicación. Cada año, dicho plazo se verá reducido en 2 semanas; mientras que para los grupos se les añade 8 semanas anualmente, aunque el plazo establecido es el mismo.

Figura 13.

Estructura detallada del contenido del Informe sobre la Situación Financiera y de Solvencia



Fuente: Elaboración propia a partir de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), 2017.

3.3.2. INFORME REGULAR DE SUPERVISIÓN³⁶

El informe regular de supervisión tiene como principal objetivo mantener informado al supervisor acerca de la estructura de la entidad, indicando los órganos de supervisión interna. Tiene que indicar el plan de negocio y resumir los cambios significativos sufridos por la compañía.

El plazo de entrega será de cada 3 años en 14 semanas desde la publicación de la convocatoria. La información de este Informe deberá ser recogido en la memoria anual. Su entrega se hará en formato electrónico.

³⁶ Artículos 304, 307 a 312 del Reglamento Delegado (UE) 2015/35 de la Comisión de 10 de octubre de 2014

3.3.3. MODELOS CUANTITATIVOS

El objetivo perseguido por este informe consiste en tareas de supervisión y elaboración de estadísticas que serán notificadas al supervisor.

Dentro del contenido de este informe, tiene que figurar como mínimo:

- a) Balance
- b) Activos
- c) Provisiones
- d) SCR
- e) MCR
- f) Fondos Propios

Igual que en el informe sobre la Situación Financiera y de Solvencia el plazo es de 20 semanas. Sin embargo, este plazo se verá reducido cada año en 2 semanas.

3.3.4. MODELOS CUANTITATIVOS ESPECÍFICOS DE GRUPOS

El objetivo perseguido por este informe consiste en tareas de supervisión y elaboración de estadísticas que serán notificadas al supervisor, la diferencia con el informe anterior se encuentra en su contenido, donde se detalla:

- a) Entidades que forman parte del grupo
- b) Requerimientos de capital individuales de las entidades (re)aseguradoras y de otras entidades reguladas
- c) Contribución a las provisiones técnicas del grupo
- d) Contribución al SCR del grupo empleando de método deducción agregación
- e) Operaciones internas
- f) Riesgo de concentración

Los plazos de entrega serán anuales en 20 semanas desde la publicación de su convocatoria.

3.3.5. OTROS INFORMES

Otros informes reportados a los organismos supervisores exigidos por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones serán los siguientes:

- a) Informe de supervisión de la evaluación interna de riesgos y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras³⁷. Reportado al organismo supervisor con una periodicidad anual.
- b) Informe de supervisión de la evaluación interna de riesgos y solvencia (ORSA) de los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras³⁸. Reportado al organismo supervisor con una periodicidad anual.

Ambos informes se corresponden con el Informe ORSA que fue detallado dentro del apartado correspondiente a Pilar II. El primero de ellos corresponde a la empresa que opera a nivel nacional, mientras que el segundo al grupo. En nuestro caso de estudio, el primero de los informes lo emitirá Nationale Nederlanden España a la DGS; mientras que el segundo será reportado por “NN Group” a la autoridad supervisora holandesa.

³⁷ Artículo 66 de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. Artículo 46 y 160 del Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. Artículo 304 y 312 del Reglamento Delegado (UE) 2015/35 de la Comisión de 10 de octubre de 2014.

³⁸ Artículo 152 de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. Artículo 160 del Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. Artículo 372 y 373 del Reglamento Delegado (UE) 2015/35 de la Comisión de 10 de octubre de 2014.

3.4. FUTURO DE LA NORMATIVA SOLVENCIA II

Una vez publicada La Directiva de Solvencia II, las entidades de seguros y reaseguros tienen la obligación de adoptarla dentro de su negocio. Las compañías se enfrentan a nuevos retos que tendrán que asumir para cumplir con dicha norma. Sin embargo, tras un año de vigencia de la normativa ya se han manifestado alguna de las carencias de esta nueva normativa reguladora del sector asegurador y reasegurador.

En el Pilar I se ha expuesto los diferentes métodos de cálculo para obtener el margen de solvencia que permite a la entidad disponer de ciertas garantías para que, ante una quiebra o una situación inesperada la compañía esté preparada. Sin embargo, dentro del Pilar I se encuentran varios campos de mejora.

En el cálculo de la fórmula estándar se ha detectado, por parte de EIOPA en base a los informes de Supervisión entregados por las entidades, que existe una sobreponderación. Debe mejorarse aún más la evaluación de la importancia con la que sus perfiles de riesgo se desvían de los supuestos que subyacen al requisito de capital de solvencia de la fórmula estándar.

EIOPA espera que todas las empresas realicen una evaluación de su perfil de riesgo específico al calcular sus necesidades de solvencia global, teniendo en cuenta el principio de proporcionalidad.

Con previsión a futuro, el cálculo del SCR por la fórmula estándar se van a realizar una serie de cambios que recalibrarán el valor de los diferentes módulos que lo componen. Estos cambios se han dado a consecuencia de que los módulos que componen el SCR no incluían el impacto que pueden tener los cambios del entorno. De cara a un futuro, los sistemas de cálculo tienen que evolucionar a un sistema más flexible y que incluyan en su cálculo todos aquellos cambios en el entorno que puedan darse.

En los informes ORSA realizados durante el ejercicio 2016, EIOPA ha identificado una serie de deficiencias y campos en los que aún se puede mejorar dentro del Pilar II.

La mayoría de empresas de seguros y reaseguros han implementado el proceso ORSA de una manera satisfactoria. Sin embargo, las pequeñas empresas no lo realizan correctamente. Éstas no incluyen su política ORSA ni tampoco la mayoría de datos requeridos en los informes. De cara al futuro, EIOPA alienta a las pequeñas empresas a profundizar sobre dicho proceso, incluyendo su política ORSA y mejorando la calidad de sus datos.

Otra de las debilidades que se han visto con el Informe ORSA, es la carencia por parte de los órganos administrativos, de gestión o de supervisión de las entidades en la implantación del proceso ORSA. Se espera que los miembros de la Junta sigan un enfoque vertical dentro de las empresas y desempeñen un papel activo en la evaluación del mismo. EIOPA espera que los órganos de supervisión utilicen los resultados de ORSA en su proceso de toma de decisiones estratégicas para mejorar la gestión global del riesgo de la empresa.

Según los requisitos de ORSA, las empresas evaluarán todos los riesgos materiales actuales o potenciales, incluidos los que no son cuantificables. Las conclusiones realizadas por EIOPA muestran que las evaluaciones de riesgos no siempre incluyen todos los riesgos potenciales y, en muchos casos, no están vinculadas al modelo de negocio ni a las acciones de gestión estratégica de la empresa. Por lo tanto, EIOPA recomienda a las entidades que opten por ampliar el alcance de su evaluación de riesgos y profundizar en el análisis de los mismos.

De cara al largo plazo, las compañías de seguros y reaseguros tienen que contemplar los mercados emergentes y su amenaza de futuros competidores. Otro de los riesgos presentes y que puede afectar a las compañías es el cambio climático y las restricciones e implicaciones que puede conllevar para las empresas. El sector en el que nos encontramos puede verse afectado particularmente por el riesgo de catástrofe o de vida. Las compañías deben estar preparadas ante estos escenarios y estar recogidos los planes de contingencia dentro de ORSA como stress test.

Como principales riesgos al medio / largo plazo habrá que estudiar las implicaciones que tiene la salida del Reino Unido de la Unión Europea (Brexit). Existirá un alto riesgo geopolítico que tendrá que recogerse por el informe ORSA y habrá que

analizar los escenarios resultantes de tal decisión y su repercusión en los diferentes mercados financieros.

En el Pilar III la manera de reportar de las entidades a los organismos supervisores se verá afectada por las nuevas novedades del mercado. Con la entrada en vigor de IFRS 17 (nueva normativa contable) la estructura financiera de las compañías cambiará y con ello la manera de reportar tanto al supervisor como a los clientes. Tendrá implicaciones en la manera de reportar los beneficios, así como en la manera de calcular el pago de impuestos.

Como se ha podido observar, La Directiva de Solvencia II ha significado un antes y un después en lo que a la regulación del sector asegurador y reasegurador supone. Se ha dado un gran paso desde su predecesora, Solvencia I, mejorando las carencias que ésta presentaba incluso perfeccionando los métodos de cálculo, la supervisión a nivel interno y la manera de reportar a los organismos supervisores.

Sin embargo, aún son varios los puntos a perfeccionar dentro de Solvencia II. El futuro de la regulación del sector pasa por la creación de una nueva Directiva de Solvencia III que utilice como base a su antecesora pero que incorpore todas aquellas mejoras que corrijan las imperfecciones que presenta la actual normativa.

CAPÍTULO 4. CASO PRÁCTICO: NATIONALE NEDERLANDEN

En este apartado, se procederá al análisis y estudio de la forma en que Nationale-Nederlanden Vida y Generales, Compañía de Seguros y Reaseguros. S.A.E., empresa multinacional aseguradora de origen holandés, gestiona los riesgos externos e internos mediante el cumplimiento de La Directiva Solvencia II.

Se realizará una breve exposición de su historia con el objetivo de dar a conocer la compañía. Posteriormente, con la información obtenida a partir del “Informe sobre la situación financiera y de solvencia” publicado en su página web corporativa y del “Informe de Solvencia y Condición financiera” en adelante SFCR³⁹, se analizará la política establecida por la empresa para la gestión de los riesgos a nivel Grupo.

El primer informe ha sido explicado dentro del Pilar III mientras que el segundo de ellos es reportado a los organismos supervisores con una periodicidad anual y que también es de dominio público.

Dentro del SFCR se recoge el perfil del riesgo, la estructura empresarial, una breve descripción del negocio realizado por la empresa, los distintos modelos internos usados referentes a la gestión de riesgo, el valor de mercado en base a la metodología de Solvencia II y el ratio de solvencia en la gestión del capital. También incluye la política empleada para la gestión de fondos propios y los modelos internos utilizados para el cálculo de Capital de Solvencia Requerido, en adelante representado por las siglas SCR⁴⁰.

³⁹ *Solvency and Financial Condition Report*

⁴⁰ *Solvency Capital Requirements*

4.1. HISTORIA NATIONALE NEDERLANDEN

Nationale-Nederlanden es una compañía holandesa cuyo origen se remonta a la fusión en 1963 de dos grandes compañías, De Nederlanden Van y Levensverzekeringsbank. Debido al gran posicionamiento de dichas empresas, tanto nacional como internacional, consiguieron implantar a Nationale-Nederlanden en el mercado de seguros. Durante mucho tiempo, las dos empresas siguieron funcionando bajo sus propias marcas apreciándose solo la fusión entre bastidores; los departamentos fueron los primeros en ser combinado y posteriormente los negocios de seguro, dando paso en 1970 a la combinación final.

Nationale-Nederlanden adquirió una fuerte posición en el mercado financiero. Las soluciones que aportaba eran mejoras de calidad y mejores servicios, amplió la gama de producto para incluir ahorros y facilidades de pago; proporcionándole todo lo anterior citado cierta ventaja frente a la competencia. Con el paso del tiempo, la idea de diversificación, crecimiento y presencia internacional, cobraron cada vez más interés en la entidad. Esto se tradujo en la adquisición de un número de aseguradores en el Reino Unido, Sudáfrica y Australia, pero las adquisiciones más grandes ocurrieron en 1980 en Estados Unidos.

La cooperación con un banco era una idea que había existido desde hace algún tiempo en la entidad, ya que era una buena alianza para ampliar sus productos financieros. El candidato de fusión fue encontrado en el Grupo de Postbanco de NMB y finalmente la misma fue ultimada en 1991 bajo el nombre Internationale el Grupo de Nederlanden (ING el Grupo).

En 1994, las divisiones de la inversión del banco (la Dirección de Activo ING el Banco) y el asegurador (Effecten y Leningen Nationale-Nederlanden) fueron combinadas bajo la marca de Dirección de Activo ING. Nationale-Nederlanden siguió conduciendo su negocio de seguros bajo su propia marca. Sin embargo, la pérdida de cuota de mercado forzó al asegurador a adoptar una nueva estrategia; reestructurando y consolidación de filiales, mejorando los canales de distribución, entre otras. Pero no fue suficiente, debido a la crisis financiera que desencadenó en el rescate por parte del Estado holandés de ING

en 2007, la Comisión Europea forzó al Grupo ING en dividir la banca separada y operaciones de seguros.

La escisión se llevó a cabo en 2011 y solo dos años después nace el grupo NN, entidad aseguradora y de gestión de activos. Nationale-Nederlanden pasa a ser una marca independiente con vuelta a sus raíces, pero con una nueva identidad y un posicionamiento diferente, en los que el cliente se sitúa como el epicentro del negocio, ya que los pilares que guían la dirección de su negocio es un servicio con empatía, claridad y confianza en el cliente.

En la actualidad, Nationale-Nederlanden ha sido capaz de incrementar, por tercer año consecutivo, sus resultados operativos antes de impuestos, aumentando un 15% respecto a 2015 y situándose en 35 millones de euros frente a los 30 millones del ejercicio anterior.

4.1.1. PRESENCIA INTERNACIONAL NATIONALE NEDERLANDEN

Como resultado de su estrategia, el Grupo NN, N.V., con sede en Holanda, lleva más de 170 años asegurando a sus clientes en todo el mundo. Está sujeto a la supervisión del regulador holandés De Nederlandsche Bank (DNB), con sede en Westeinde 1, 1017 ZN Ámsterdam, Holanda y España está regulado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

Es un Grupo con un alto ratio de solvencia, presente en 18 países de Europa y Japón, con más de 12.000 empleados y 15 millones de clientes.

En 1913, la entidad comenzó su negocio de seguro de vida en Bélgica con oficinas en Amberes y Bruselas.

En 1976, la entidad decidió aumentar su negocio en España, comenzando en Madrid y estirándose a otras ciudades españolas.

En 1982, la entidad adquirió un equilibrio en Grecia. Dos años más tarde abrió su propia oficina y comenzó a aumentar una nueva red con agentes de seguros. También en el mismo año, abrió una oficina representativa en el edificio de oficinas de la Cáscara

(Japón). En 1986, la entidad adquirió los permisos necesarios para hacerse el primer asegurador europeo admitido al mercado japonés.

En 1991 la entidad lanzó su negocio de seguro de vida húngaro desde un hotel en Budapest. En 1994, se unió con el Banco ING Hungría y tan solo un año después, la empresa fue renombrada ING Magyarorsági Biztosító Rt. En 1994 ING Seguro consiguió un equilibrio en Luxemburgo. En 1995 la entidad, comenzó la venta de seguros de vida oficialmente en Polonia. En 1996, la entidad recibió una licencia para arrancar un negocio de seguros en Eslovaquia. En 1997, la entidad consiguió ser la primera compañía de seguros extranjera con opción de vender seguros de vida en Rumania.

4.1.2. NATIONALE-NEDERLANDEN VIDA Y GENERALES, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS. S.A.E.

Nationale Nederlanden Vida y Generales pertenece al Grupo NN, N.V. que en España tiene actualmente dos ramas o tipos de negocio:

- Actividad aseguradora, a través de Nationale-Nederlanden Vida y de Nationale-Nederlanden Generales.
- Actividad de Gestión de activos a través de NN Investment Partners.

Figura 14.

Estructura en España del Grupo Nationale Nederlanden



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la situación financiera y de solvencia y SFCR de Nationale Nederlanden, 2016

En el 2016, contaba con 39 oficinas comerciales, 8 oficinas franquiciadas y 124 puntos naranja repartidos por todo el territorio nacional, estructurados en seis direcciones territoriales: Centro, Norte, Noreste, Noroeste, Levante y Sur.

Su sede social se encuentra en la Avenida de Bruselas 16, 20108 de Alcobendas (Madrid), donde están sus servicios centrales.

4.2. INFORME SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE SOLVENCIA

El Informe de la Situación Financiera y de Solvencia como se explicó dentro del Pilar III incluye datos cuantitativos y cualitativos, sobre la situación financiera y la solvencia de Nationale- Nederlanden, Compañía de Seguros y Reaseguros.

Como se mencionó en el Pilar III, el informe antes de su publicación ha tenido que ser aprobado por el Consejo de Administración y remitido a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Dentro de este apartado, a partir de la información obtenida gracias al SFCR y del Informe de Solvencia y Condición financiera, se va a analizar la gestión de riesgos y aplicación de Solvencia II dentro de la entidad.

4.2.1. ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Como resultado de la aplicación del Pilar I, Nationale-Nederlanden ha presentado unos ratios de Solvencia durante el 2016 muy superiores a los establecidos en la legislación vigente, demostrando así su solvencia patrimonial. Respecto del SCR presenta un ratio del 271% mientras que respecto del MCR obtiene un 603%.

Desde la entrada en vigor de la normativa, la compañía no ha presentado ningún incumplimiento del capital mínimo obligatorio (MCR) ni del capital de solvencia obligatorio (SCR).

4.2.2. SISTEMA DE GOBERNANZA

Dentro de este apartado, se detallan los diferentes departamentos y responsables encargados de velar por la correcta gestión de los riesgos, así como de su monitorización y gestión. Este punto guarda relación con la parte teórica vista dentro del Pilar II de Solvencia II referente a los Requerimientos relativos al Sistema de Gobierno.

A. GOBIERNO CORPORATIVO

El órgano con mayor responsabilidad dentro de Nationale Nederlanden España es el Consejo de Administración. De él depende el Equipo de Dirección, quien se encarga de gestionar y supervisar las actividades de la Sociedad.

Figura 15.

Estructura Nationale Nederlanden España



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la situación financiera y de solvencia y SFCR de Nationale Nederlanden, 2016

En este apartado, se detallan los diferentes perfiles que componen el Consejo de Administración. Se explica la formación académica y profesional de sus miembros, así como sus funciones internas. De este modo se garantiza el cumplimiento de uno de los requisitos mencionados dentro de Pilar II, Aptitud y Honorabilidad. Las principales funciones realizadas por el Consejo de Administración consisten en:

- Velar por el cumplimiento de la Normativa que rige las Sociedades
- Establece la estrategia de la entidad
- Formula y aprueba las cuentas anuales
- Aprueba el Informe ORSA, que incluye la evaluación interna de la política realizada para la gestión de riesgos y de solvencia.

Por otro lado, el Consejo de Administración mantiene una relación estrecha de colaboración con el departamento de Auditoría Interna, encargados de la supervisión del cumplimiento de la normativa de manera interna.

B. COMITÉS DE SUPERVISIÓN

El Consejo de Administración se apoya en los diferentes comités que tiene Nationale Nederlanden para tomar decisiones y elaborar la estrategia de la compañía.

- a) **Comité Gestión conjunta de Activos y Pasivos (ALCO):** Se deciden y controlan los principales riesgos y elementos de la gestión de activos y pasivos de la Sociedad y todos los riesgos que tengan un componente financiero-actuarial.
- b) **Comité de Riesgos No Financieros (NFRC):** Su principal función consiste en garantizar una adecuada gestión de los riesgos no financieros de la Sociedad. Se encuentra integrado por responsables o representantes de las áreas de Gestión de Riesgos y de las áreas de Operaciones, Informática, Legal, Gestión de Proyectos y responsable de Auditoría Interna.
- c) **Comité de riesgos de Productos (PRC):** Tiene como principal función garantizar una adecuada gestión de los riesgos directamente relacionados con los productos de la Sociedad.
- d) **Comité de Gestión de Modelo (MoC):** Su principal función es la evaluación y aprobación de la metodología de valoración, riesgos y modelos utilizados para dichos cálculos, así como la revisión de hipótesis relacionadas con Fondos propios, Capital de solvencia obligatorio, valoración del nuevo negocio o test de adecuación de reservas. Su responsabilidad consiste en la aprobación de las hipótesis realistas y cambios en los modelos de riesgos y valoración, así como la implementación del Gobierno del modelo.

C. SISTEMA DE GESTIÓN DE RIESGOS

La Gestión de riesgos es una parte esencial del negocio asegurador que la Sociedad debe evaluar correctamente con el objetivo de cumplir las obligaciones que asume ante sus clientes y autoridades reguladoras. Nationale Nederlanden dispone de unos procedimientos e instrumentos adecuados para la correcta identificación y gestión de los riesgos.

La compañía identifica y clasifica los diferentes riesgos que encuentra en el entorno. Los distintos riesgos categorizados por la entidad están reflejados en la siguiente tabla:

Tabla 2.

Clasificación de Los Riesgos en Nationale Nederlanden España

Clases de riesgo		Principales tipos de riesgo	
Riesgos modelizados	Riesgo de mercado	Riesgos de inversión	Riesgo (de la volatilidad implícita) de los valores de renta variable Riesgo de bienes inmuebles Riesgo de diferenciales de crédito
			Riesgo (de la volatilidad implícita) de los tipos de interés
			Riesgo de los tipos de cambio
			Riesgo de inflación
			Riesgo de concentración
			Riesgo de base
		Riesgo de impago de una entidad de contrapartida («CDR»)	CDR Tipo 1: mercado monetario, derivados, reaseguros CDR Tipo 2: hipotecas, préstamos, depósitos, inversiones privadas
	Riesgo de suscripción	Riesgo de seguros	Riesgo de mortalidad/longevidad Riesgo de propiedades y accidentes Riesgo de morbilidad
		Riesgo comercial	Riesgo de gastos Riesgo del comportamiento del tomador de la póliza Retarificación de la prima
	Riesgos no financiero	Riesgo operativo	
Riesgo de cumplimiento o normativo			Riesgo de integridad relacionada con la conducta del cliente Riesgo de integridad relacionada con la conducta personal Riesgo de integridad relacionada con la conducta de los servicios financieros Riesgo de integridad relacionada con la conducta de la organización
		Riesgo legal	
		Riesgo estratégico	
Riesgos no modelizados (Análisis de escenarios)			Riesgo de liquidez
			Riesgo de modelo
			Riesgo reputacional

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la situación financiera y de solvencia y SFCR de Nationale Nederlanden, 2016

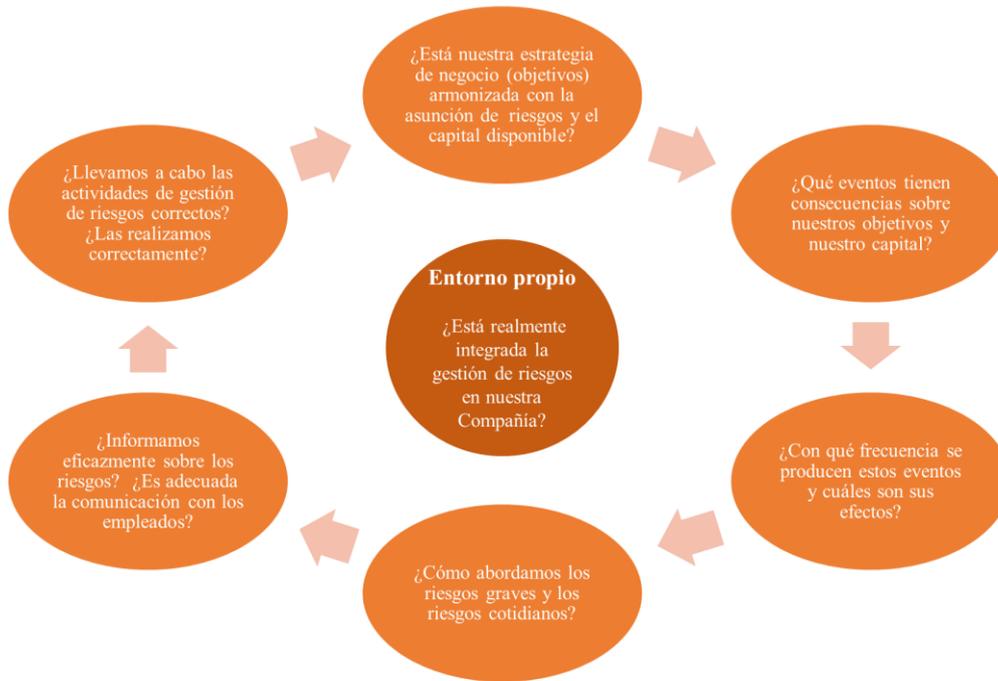
La gestión de riesgos por Nationale Nederlanden gira en torno a cuatro elementos: la estrategia, la evaluación, el control y el seguimiento. Sobre estos cuatro elementos, se apoya el código de conducta interno, que marca la cultura de riesgos establecida dentro de la compañía. La cultura de riesgos se basa en los siguientes principios:

- a) Gestionar los riesgos de responsabilidad de todos: Es responsabilidad de todos los empleados que forman la Sociedad identificar los riesgos y reportarlos a la Dirección encargada de decidir el método empleado para su gestión.
- b) Asunción consciente del riesgo: Los empleados deben conocer qué tipo de riesgos son asumibles y cuales no en función de la estrategia dictada por la Dirección.
- c) Se cubren los riesgos de los objetivos: Los empleados deben saber que riesgos se pueden asumir y cuales no en función del perfil del riesgo que tenga la empresa.
- d) Sistemático, exhaustivo, documentado: La gestión, identificación y control tiene que estar basado en herramientas específicas creadas para tal fin. Los empleados son los responsables de verificar su correcto funcionamiento, así como de documentar los controles realizados.
- e) Transparencia, Rigor, Pertinencia: En relación con sus valores, Nationale Nederlanden desea mostrar su transparencia de cara al público y distintos organismos supervisores, reportando y publicando la política de gestión de riesgos empleada por la Sociedad.

La filosofía y el sistema de gestión de riesgos del Grupo NN sigue el modelo del marco de gestión COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) generalmente aceptado. Este sistema gira en torno al ciclo de gestión planificación-elaboración-comprobación-acción, y permite la consecución de los objetivos estratégicos de negocio:

Figura 16.

Elementos que conforman COSO



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe sobre la situación financiera y de solvencia y SFCR de Nationale Nederlanden, 2016

Este sistema es utilizado para identificar, cuantificar y minimizar los riesgos a los que están sometidos los objetivos del negocio. Por otro lado, Nationale Nederlanden utiliza un Cuadro de Mandos de Cultura del Riesgo para plasmar la calidad de su sistema de gestión de riesgos. El objetivo de dicho cuadro es mejorar la gestión de riesgos, lo que permite un mayor control y seguimiento sobre los mismos.

D. SISTEMA DE CONTROL INTERNO

Nationale Nederlanden basa la estructura de riesgo y control de la empresa en un modelo basado en tres líneas de defensa. El objetivo de este modelo consiste en dotar a la empresa de un marco adecuado de gestión de riesgos financieros y no financieros formado por tres estratos distintos, cada uno con unas funciones y responsabilidades de ejecución y supervisión distintas.

- a) **La primera línea de defensa** está representada por casi todas las áreas de negocio, siendo la primera encargada de la gestión del riesgo dentro de las tareas del día a día y siguiendo los valores de Nationale Nederlanden (Cuidamos de nuestro Clientes, Somos claros y Estamos Comprometidos). Esta línea de defensa la componen las áreas de Informática, Operaciones, Recursos Humanos, Finanzas, Comercial, Employee Benefits, etc.
- b) **La segunda línea** está integrada por las funciones de Control, dentro de las cuáles se encuentran los departamentos de Cumplimiento normativo (Compliance⁴¹), Legal y ORM.
- c) **La tercera línea** está representada por el departamento de Auditoría Interna como órgano independiente dentro de la Compañía.

E. FUNCIÓN ACTUARIAL

Las principales responsabilidades y tareas de la Función Actuarial se pueden dividir en tres áreas principales:

- a) **Provisiones Técnicas:** Dentro del área de actuariales, se deberán calcular las provisiones técnicas necesarias.
- b) **Suscripción / Reaseguro:** La función actuarial debe expresar una opinión sobre la política general de suscripción y de reaseguro y en relación con los requisitos establecidos por la legislación y documentados en las políticas aplicadas de la empresa.
- c) **Gestión de riesgos:** La opinión Actuarial será imprescindible para la toma de decisiones, así como para establecer la política de gestión de riesgos recogido tanto en el cálculo de los requerimientos de capital y en el ORSA.

⁴¹ Departamento encargado de velar por el cumplimiento normativo. Su función principal es promover y reforzar el cumplimiento de las leyes, regulaciones internas y principios éticos aplicables.

F. EXTERNALIZACIÓN

Nationale Nederlanden establece una política de externalización de servicios teniendo en cuenta los riesgos que ello implica y el cumplimiento de una serie de requisitos mínimos necesarios que tienen que acatar el proveedor. Un ejemplo de ello es la gestión de los siniestros recogidos por la compañía, cuyo servicio y tramitación es realizada por un proveedor externo.

4.2.3. PERFIL DE RIESGO

Una vez vista la política en gestión de riesgos establecida por la Sociedad, dentro este apartado se va a enumerar y describir los distintos tipos de riesgos a los que Nationale Nederlanden se encuentra expuesto y la periodicidad con que son revisados.

- a) **Riesgo de Suscripción:** El riesgo de suscripción, al igual que el riesgo de mercado y el riesgo de contraparte, se asume a partir de la venta de los productos que componen la cartera de la entidad.
- b) **Riesgo de Seguro:** La gestión del riesgo de seguro se hace a nivel contractual. Nationale Nederlanden minimiza el impacto de este riesgo gracias a una diversificación de su cartera. Los riesgos que no resultan minimizados por esta diversificación se gestionan imponiendo límites a la concentración y a la exposición, así como mediante reaseguros.
- c) **Riesgo de negocio:** Se deriva de la posibilidad de que la evolución real del negocio difiera de las expectativas en lo que a gastos, conducta o comportamiento del asegurado y a retarificación se refiere. Puede deberse este riesgo a ineficiencias internas o circunstancias propias del sector o derivadas de la situación general. Nationale Nederlanden cuenta con una política interna que permite realizar una gestión de este riesgo de manera eficaz y acorde a la estrategia del negocio.
- d) **Riesgo de constitución de reservas:** Consiste en realizar una provisión técnica incorrecta en relación la evolución del negocio. Para evitar incurrir en dicho riesgo, el departamento de riesgos es el encargado de comprobar y verificar el

correcto funcionamiento de los métodos, fórmulas y modelos utilizados por parte del departamento de actuarial para calcular las provisiones técnicas.

- e) **Riesgo de mercado:** Es el efecto perjudicial de los movimientos en los mercados financiero e inmobiliario sobre el capital disponible. El riesgo de mercado se compone de diversos tipos de riesgos como el riesgo del tipo de interés (cambios en los tipos de interés), el riesgo en una mala praxis en la gestión de activos y pasivos (ALM) o el riesgo de divisa.
- f) **El riesgo de inversión:** Se divide en tres tipos de riesgo: de acciones, inmobiliario y de diferencial (spread) de crédito. El riesgo de acciones responde a los efectos de los cambios en los precios de la renta variable; el riesgo inmobiliario es el riesgo de depreciación de los activos inmobiliarios y el riesgo de diferencial de crédito refleja los efectos de los spreads (diferenciales) de renta fija, que aumenta conforme se incrementa la expectativa de incumplimiento, la falta de liquidez y otros riesgos incluidos en el valor de mercado del instrumento. La Sociedad trata de minimizar el riesgo de diferencial de crédito manteniendo una cartera de renta fija de bajo riesgo y muy diversificada.
- g) **Riesgo de crédito:** Consiste en el incumplimiento de la contraparte de sus obligaciones contraídas. El Grupo NN y la Sociedad recurren a diferentes técnicas de minimización del riesgo crediticio como son el uso de colaterales, para minimizar el riesgo de crédito en derivados, o el uso de depósitos, como garantías de reaseguro.
- h) **Riesgo de liquidez:** El Grupo NN ha identificado dos tipos de riesgos de liquidez: riesgo de liquidez de financiación y riesgo de liquidez de mercado. Por riesgo de liquidez de financiación se entiende el riesgo de que la Sociedad no disponga de fondos suficientes para satisfacer sus obligaciones financieras cuando lleguen a vencimiento y por riesgo de liquidez de mercado, se trata del riesgo de que un activo no pueda ser vendido sin pérdidas importantes. La Sociedad dispone de una política de liquidez que define sus límites de un modo armonizado con las tolerancias de riesgo.
- i) **Riesgo operacional:** Por riesgo operacional se entiende el riesgo de pérdida directa o indirecta como resultado de unos procedimientos internos (TICs y comunicación) inadecuados o en los que se producen fallos humanos, de los

sistemas o por hechos externos. El riesgo operativo está relacionado con los riesgos relativos al cumplimiento normativo, el riesgo jurídico y el riesgo reputacional. Son objeto de seguimiento de manera conjunta como Riesgos No Financieros. Dentro de la compañía, es el departamento de Gestión de Riesgo Operacional (ORM) de actuar como primera línea de defensa mediante la identificación, control y monitorización y seguimiento.

- j) **Riesgo estratégico:** Su identificación forma parte del plan de negocio de la empresa y queda recogido en ORSA. El riesgo estratégico tiene un origen ajeno a la Sociedad, como cambios políticos, normativos, tecnológicos, sociales o medioambientales. En Nationale Nederlanden son evaluados mediante el análisis de hipótesis, cuya vigilancia es responsabilidad del Equipo de Dirección.
- k) **Riesgo de cumplimiento:** Se trata del incumplimiento de los principios empresariales y/o de las leyes, reglamentos y normas que podrían afectar la reputación de la entidad y que podrían derivar en sanciones económicas.
- l) **Riesgo de modelo:** Consiste en una mala praxis de los modelos utilizados por parte de la Sociedad. La comprobación de su correcto funcionamiento lo verifica el Comité de Modelos.
- m) **Riesgo reputacional:** Se entiende el riesgo de que se produzca una evolución perjudicial en el modo en que el público percibe a NN.

Los riesgos son evaluados por la empresa trimestralmente. Además, los riesgos que dependen de la monitorización del capital requerido en función de los riesgos son revisados mensualmente mientras que el resto se revisan con una mayor periodicidad.

A. PRUEBAS DE RESISTENCIA

Las pruebas de resistencia, también conocidas por “*stress test*” son fundamentales en la gestión de riesgos. Como se hizo hincapié en Pilar II, las pruebas se realizan con el ánimo de reconocer los principales riesgos y para cuantificarlos, lo que permitirá a la sociedad mejorar la comprensión de los mismos y darles solución. El principal objetivo de las pruebas está basado en obtener un mejor conocimiento de los riesgos y saber gestionarlos de una manera más eficiente. Estas pruebas son recogidas en el ORSA. Las pruebas realizadas por Nationale Nederlanden son:

- a) **Pruebas de resistencia estadísticas:** En este tipo de pruebas se somete a la entidad a distintas situaciones que alteran su normal funcionamiento. Deben realizarse con regularidad.
- b) **Pruebas de resistencia en situaciones hipotéticas:** Este tipo de pruebas están basadas en una evolución negativa de los aspectos macroeconómico, social, tecnológico o medioambiental, o una combinación de los mismos. Se realizan una vez al año informando su resultado en el ORSA.
- c) **Pruebas de resistencia o solvencia inversas:** Surgen con la meta de encontrar soluciones a las anteriores pruebas citadas. Lo que se pretende con las pruebas de resistencia y solvencia inversa es identificar las amenazas principales y decidir las medidas que deben adoptarse en la actualidad o en el momento en que surjan esas situaciones graves. Se realizan una vez al año informando su resultado en el ORSA.

El resultado obtenido por Nationale Nederlanden tras la realización de estas pruebas durante el pasado ejercicio han sido muy favorables, ya que los resultados muestran un ratio de Solvencia II sobre el capital de solvencia obligatorio superior al 100%.

4.2.4. VALORACIÓN A EFECTOS DE SOLVENCIA

Nationale Nederlanden elabora sus estados financieros en base a la aplicación del Plan de Contabilidad de las Entidades Aseguradoras aprobado por el Real Decreto 1317/2008 y modificado por el Real Decreto 1736/2010 de 23, así como el resto de legislación mercantil vigente.

La valoración de activos y pasivos se realiza dentro de la Sociedad siguiendo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), adoptadas por la Comisión Europea, salvo en el caso de las provisiones técnicas que se valoran por diferentes líneas de negocio. Las provisiones técnicas se calculan como el sumatorio entre la Mejor Estimación del Pasivo (BEL) y del Margen de Riesgo (MR) explicado anteriormente en el punto Pilar I.

4.2.5. GESTIÓN DEL CAPITAL

La Sociedad calcula trimestralmente los fondos propios a efectos de solvencia, al igual que el capital de solvencia obligatorio (SCR) y el capital mínimo de solvencia (MCR). Mensualmente se realiza una estimación tanto del SCR como del MCR con el objetivo de medir su evolución y anticipar cualquier riesgo o tendencia que pueda dañar la solvencia de la Sociedad. El Grupo NN gestiona los fondos propios en base al cumplimiento de los requisitos mínimos regulatorios del estado miembro donde ejerza su actividad.

Dentro de Pilar I de la normativa Solvencia II, se explicó que las entidades aseguradoras y reaseguradoras podían calcular el Capital de Solvencia Obligatorio (SCR) mediante la fórmula estándar o a través de un modelo interno previamente aprobado por el organismo supervisor. En nuestro caso, Nationale Nederlanden no utiliza un modelo interno para obtener su cálculo.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES

Los últimos acontecimientos sufridos en la economía pusieron de manifiesto el descontrol existente dentro de los mercados financieros. Los organismos públicos, con el ánimo de evitar futuras crisis financieras decidieron intervenir en los mercados financieros mediante la creación de diferentes marcos regulatorios de obligado cumplimiento.

Dentro del sector asegurador y reasegurador, la normativa que ha venido regulando la actividad de las compañías ha sido Solvencia. En el informe se ha analizado la evolución de esta normativa a lo largo de la historia, donde se han podido observar los cambios que ha sufrido a consecuencia de los sucesos ocurridos en el entorno, cada vez más exigente y volátil, lo que se ha traducido en una mayor demanda por establecer un marco regulador más severo.

Posteriormente, se ha mostrado y analizado en profundidad la actual legislación Solvencia II, en vigor desde el 1 de enero del 2016. Con ella, llegó un endurecimiento de las condiciones en materia de solvencia y gestión de riesgos hacia las entidades, lo que ha hecho que los “pilares”, de los que se compone esta normativa, hayan sido objeto de estudio y análisis de manera individual por todos los intervinientes de sector.

Dentro del Pilar I, se ha visto que aún quedan muchos campos de mejora. El comprender y adecuar correctamente el cálculo del SCR permitirá a las empresas reducir el coste de capital empleado, lo que supondrá una auténtica ventaja competitiva.

Dentro de este pilar, se ha explicado los diferentes métodos existentes para el cálculo del SCR. Mientras que la fórmula estándar ofrece una seria ventaja respecto de la utilización de un modelo interno en el coste repercutido, en mi opinión creo que la creación de un modelo interno sería una buena inversión. Supone un gran coste para la entidad, pero los beneficios que se obtienen de ella en información de la empresa son ilimitados.

Con los modelos internos, se conocerá la entidad por completo. Las provisiones técnicas necesarias para cumplir con el margen de solvencia estarán ajustadas a las necesidades de la entidad, lo que permitirá gestionar de una mejor manera el capital.

Últimamente ante las manifestaciones públicas de diferentes figuras del sector acerca de las carencias de la fórmula estándar utilizada para el cálculo del SCR, se hace más evidente las ventajas que ofrece implementar un modelo interno.

Durante los primeros años, se ha comentado que las empresas invertían grandes sumas de capital en optimizar este Pilar para obtener la mayor parte de capital posible con otros fines, sin embargo, en mi opinión abogo por seguir invirtiendo en la investigación de este Pilar siempre y cuando sea para la constitución de un modelo interno. Claro está que dicha recomendación irá orientadas a aquellas compañías que puedan asumir su coste y que cuente con los recursos necesarios para ello.

En la elaboración del Informe ORSA, se ha visto que la información dada muestra una imagen completa de la situación actual de la compañía, desde un punto de vista económico y de solvencia. Respecto a la gobernabilidad, muestra quienes son los encargados de la supervisión y gestión de los riesgos. El Pilar II muestra una imagen muy completa de la entidad aseguradora y reasegurada lo que permite a día de hoy, que una correcta elaboración y cumplimiento de la misma, de una ventaja competitiva respecto a otras compañías.

Realizar un correcta y efectiva gestión de riesgos a nivel interno puede evitar grandes pérdidas para la compañía. Tener claro cuáles son las amenazas del mercado existentes y estar preparado mediante distintos planes de contingencia considero que son una verdadera ventaja competitiva ya que estarán las entidades mejor preparadas ante cualquier situación anómala y podrán reaccionar antes y mejor que la competencia. Dentro de Pilar II, sigue habiendo diferentes campos de mejora en materia de gobernanza, gestión de riesgos y aplicación de sistemas de supervisión.

En el Pilar III se ha mostrado los diferentes informes de obligada comunicación a los organismos reguladores competentes. De cara al futuro y ante las novedades en la regulación contable, el Pilar III se verá obligado a llevar a cabo una reestructuración de los balances económicos de las entidades y por tanto, de los modelos cuantitativos empleados que serán comunicados a los organismos supervisores.

Por último, se ha mostrado de qué manera Nationale Nederlanden, compañía de seguros de vida y ahorro de origen holandés, cumple con la actual normativa de Solvencia II. Apoyándonos en los Informes sobre la situación financiera y de solvencia de dominio público, así como el SFCR del grupo, se ha analizado la forma en que la compañía aplica Solvencia II.

Como se ha podido observar en la investigación plasmada en este trabajo, la normativa reguladora del sector asegurador y reasegurador ha evolucionado a un ritmo frenético en las últimas décadas. Fruto de ello son los cambios en el entorno, lo que fuerza a los organismos a disponer siempre de un marco regulador actualizado y acorde al presente. El futuro de Solvencia pasa por el perfeccionamiento de la actual normativa, por hacerla de manera más flexible y comprensible por los distintos miembros que componen el sector, donde la comunicación ha de ser constante entre entidades y supervisores.

Con una mayor colaboración entre ambas partes, se alcanzará el objetivo de un mercado sólido y robusto que será capaz de hacer frente a cualquier circunstancia anómala que se presente, garantizando en todo momento, el bienestar y protección de los clientes.

BIBLIOGRAFÍA

Actividad Internacional de la CNMV (2017). *Proceso Lamfalussy*. (Madrid). Comisión Nacional de Mercados y Valores. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España.

Enlace: <https://www.cnmv.es/portal/Aldia/ActInternacional/ActInterLanfalusy.aspx>

Actuaries Institute. (2015). *Developing the risk appetite framework of a life insurance business*.

Alarcón, María Isabel (2016). *¿Qué es la prima de seguros? ¿Cómo se calcula?* Rankia España.

Enlace: <https://www.rankia.com/blog/mejores-seguros/2457639-que-prima-seguros-como-calcula>

ALONSO GONZÁLEZ, P., ALBARRÁN LOZAN, I., Análisis del riesgo en seguros en el marco de Solvencia II, Fundación MAPFRE, Madrid 2008, pgs.13 a 15.

Ariza, Fernando. (2012). *Incidencia de los riesgos técnicos en la solvencia de las compañías de seguros de vida*. Universidad Complutense de Madrid. Madrid, España.

Ariza, Fernando. (2013). *El camino hasta Solvencia II en la industria europea del seguro y perspectivas de futuro*. Universidad Complutense de Madrid. Revista Universitaria Europea N.º 18. Madrid, España.

Beckers, Marcs. (2012). *CRO Guide to Solvency II. The Journey from complexity to best practice*. AON Benfield. Madrid, España

Boletín Oficial del Estado (miércoles 2 de diciembre 2015). *Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras*. Ministerio de Economía y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España.

Campagne, C. (1961). Minimum standards of solvency for insurance firms. (Report to the OECD, 11th March, TFD/PC/565)

Campagne, C., Van Der Loo, Yntema, A.J. (1948), *Contribution to the method of calculating the stabilization reserve in life assurance business*. Gedenkboek Verzekeringkamer 1923-1948, Staatsdrukkerij-en uitgeverijbedrijf, Den Haag. 338-378. (in both, Dutch and English). La Haya, Países Bajos

Cuesta Aguilar, Francisco; Martín Ceballos, Silvia (2012). *Pilar III Solvencia II. Transparencia de Mercado*. (Madrid). Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España.

Enlace:<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/Documentos/20%20de%20junio/pilar%203%20Transparencia.SILVIA%20MARTIN%20CEBALLOS.pdf>

EDHEC Business School. (2016). *How you calibrate risk appetite, tolerance and limits: the issues at stake for capital allocation, term and business performance*.

EIOPA, European Insurance and Occupational Pensions Authority, (19 de Junio de 2017). *EIOPA calls for further improvement in the ORSA implementation*. Press Release. Frankfurt, Alemania.

EIOPA, European Insurance and Occupational Pensions Authority, (19 de Junio de 2017). *EIOPA's Supervisory Assessment of the Own Risk and Solvency Assessment - First experiences* -. Frankfurt, Alemania.

EIOPA, European Insurance and occupational pensions authority. (2013). *Guidelines on System of Governance*.

Estudio de impacto de garantías a largo plazo "LTGA". Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Madrid, España.

Enlace:<http://www.dgsfp.mineco.es/profesionales/ltga.asp>

Expansión (2017). Definición de Solvencia.

Enlace:<http://www.expansion.com/diccionario-economico/solvencia.html>

Gautam, Kakar. (2015). *Risk Appetite for Life Offices IFoA working party*. Institute and Faculty of Actuaries.

INVESTOPEDIA (2017). *Going Concern*.

Enlace:<http://www.investopedia.com/terms/g/goingconcern.asp>

Jiménez Martín, Javier; Gil Fana, José Antonio; Heras Martínez, Antonio. *La provisión matemática en el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados*. Departamento de Economía Financiera y Actuarial. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid. Madrid, España.

KASTELIJN y REMMERSWAAL, (1986): *Contribution to the Method of Calculating the Stabilization Reserve in Life Assurance Business*

Kastelij, W.M.; Remmerswaal, J.C.M. (1986): *Contribution to the Method of Calculating the Stabilization Reserve in Life Assurance Business*. Rotterdam, Países Bajos.

Kastelijm, W.M.; Remmerswaal, J.C.M. (1986): *Solvency, Surveys of Actuarial Studies* 3. Nationale-Nederlanden N.V. Rotterdam, Países Bajos.

La fábrica del pensamiento. (2013). *Definición e implantación de Apetito de Riesgo*. Instituto de Auditores Internos de España. Madrid, España.

Logicalis (2014). *Calendario estimado de implantación del proyecto Solvencia II*.

Enlace:<https://blog.es.logicalis.com/analytics/calendario-estimado-de-implantacion-del-proyecto-solvencia-ii>

Meabe Iturbe, Jone (2016). *Evaluación de la cultura de riesgos de una entidad de crédito. Marco de apetito al riesgo*. Trabajo Fin de Master, ICADE BUSINESS SCHOOL, Universidad Pontificia de Comillas. Madrid, España.

Monnier Arauzo, David (23 de junio de 2014). *Solvencia II: Impacto en un Seguro de vida*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad del País Vasco, Campus de Excelencia Internacional. Bilbao, España.

Nationale Nederlanden (2016). *Informe sobre la situación financiera y de solvencia*. Nationale-Nederlanden Vida, Compañía de Seguros y Reaseguros. S.A.E. Alcobendas, Madrid, España.

Nationale Nederlanden (2016). *NN Group N.V. 2016 Solvency and Financial Condition Report*. NN Group N.V. La Haya, Países Bajos.

Ollero, Daniel J. (2017). "El nuevo ciberataque, "más sofisticado" que WannaCry". Tecnología, El Mundo. Madrid, España

Ramona, Dolan; Eoin, King; Bridget, MacDonnell (2017). *ORSA: Key Consideration for 2017*. Milliman Briefing Note. Milliman. Dublín, Irlanda.

Risk Appetite Working Party Members (GIRO). (2011). *Risk Appetite for a General Insurance Undertaking*.

Sede Electrónica (2017). *Documentación cualitativa a aportar por las entidades aseguradoras y reaseguradoras y sus grupos Solvencia II*. (Madrid). Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España.

Sede Electrónica (2017). *Informe de supervisión de la evaluación interna de riesgos y solvencia (EIRS/ORSA) de las entidades aseguradoras y reaseguradoras*. (Madrid). Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España.

Enlace:<https://www.sededgsfp.gob.es/SedeElectronica/Solvencia2/Documentacion%20cualitativa/TEL168InformeORSAseguradoras.asp>

Sede Electrónica (2017). *Informe de supervisión de la evaluación interna de riesgos y solvencia (EIRS/ORSA) de los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras.* (Madrid). Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España. Enlace:<https://www.sededgsfp.gob.es/SedeElectronica/Solvencia2/Documentacion%20cualitativa/TEL169InformeORSAGrupos.asp>

Sede Electrónica (2017). *Informe periódico de supervisión de entidades aseguradoras y reaseguradoras.* (Madrid). Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España. Enlace:https://www.sededgsfp.gob.es/SedeElectronica/Solvencia2/Documentacion%20cualitativa/TEL216Informe_periodico_de_supervision_entidades.asp

Sede Electrónica (2017). *Informe periódico de supervisión de grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras.* (Madrid). Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España. Enlace:https://www.sededgsfp.gob.es/SedeElectronica/Solvencia2/Documentacion%20cualitativa/TEL216Informe_periodico_de_supervision_entidades.asp

Sede Electrónica (2017). *Informe sobre la situación financiera y de solvencia de entidades aseguradoras y reaseguradoras.* (Madrid). Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España. Enlace:https://www.sededgsfp.gob.es/SedeElectronica/Solvencia2/Documentacion%20cualitativa/TEL218Informe_situacion_financiera_%20entidades.asp

Sede Electrónica (2017). *Informe sobre la situación financiera y de solvencia de grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras.* (Madrid). Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Gobierno de España. Madrid, España. Enlace:https://www.sededgsfp.gob.es/SedeElectronica/Solvencia2/Documentacion%20cualitativa/TEL219Informe_situacion_financiera_%20grupos.asp

Solá Fernández, Francisco (2013). *El Proyecto “Solvencia II”: Marco Conceptual, Normativo E Institucional (Solvency II: The Legal And Institutional Framework).* (2013). Cátedra PEREZ-LLORCA/IE de Derecho Mercantil, Working Paper IE Law School. Universidad de Alcalá, Madrid, España. Enlace:<https://catedraperezllorca.ie.edu/sites/default/files/AJ8-198.pdf>

Unión Europea. (1973) *PRIMERA DIRECTIVA DEL CONSEJO de 24 de julio de 1973 sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad del seguro directo distinto del seguro de vida, y a su ejercicio.* (73/239/CEE). Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (1979) *Primera Directiva 79/267/CEE del Consejo, de 5 de marzo de 1979, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas, referentes al acceso a la actividad del seguro directo sobre la vida, y a su ejercicio.* Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (1997) *DIRECTIVE 97/23/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 29 May 1997 on the approximation of the laws of the Member States concerning pressure equipment.* Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (2002/A) *Directiva 2002/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 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.* Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (2002/B) *Directiva 2002/83/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de noviembre de 2002, sobre el seguro de vida.* Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (2009) *Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II).* Bruselas, Bélgica. (Texto pertinente a efectos del EEE) (DO L 335 de 17.12.2009, p. 1)

Unión Europea. (2009) *Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II).* Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (2009). *Directiva de Solvencia II 2009/138/CE, el CP 33 Level 2-Implementing Measures on Solvency II; System of Governance, el Draft proposal for Level 3-Guidelines on the Systems of Governance y el Consultation Paper 13 Proposal for Guidelines on System of Governance.* Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (2014) *Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 11 de marzo de 2014, sobre la propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifican las Directivas 2003/71/CE y 2009/138/CE en lo que respecta a los poderes de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación y de la Autoridad Europea de Valores y Mercados.* Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (2014). *II (Actos no legislativos) REGLAMENTOS REGLAMENTO DELEGADO (UE) 2015/35 DE LA COMISIÓN de 10 de octubre de 2014 por el que se completa la Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio* Bruselas, Bélgica.

Unión Europea. (2015). *REGLAMENTO DELEGADO (UE) 2015/35 DE LA COMISIÓN de 10 de octubre de 2014 por el que se completa la Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II).* Bruselas, Bélgica.

ANEXO I: ORGANISMOS PÚBLICOS

ABE

La Autoridad Bancaria Europea (ABE) es una autoridad independiente de la UE que trabaja para garantizar un nivel efectivo y coherente de regulación y supervisión prudencial en todo el sector bancario europeo. Sus objetivos generales son mantener la estabilidad financiera en la Unión Europea (UE) y velar por la integridad, la eficiencia y el correcto funcionamiento del sector bancario.

ACME

Es la asociación de aseguradas cooperativas y de mutualidades europeas. (ASSOCIATION DES ASSUREURS COOPÉRATIFS ET MUTUALISTES EUROPÉENS)

DIRECCION GENERAL DE SEGUROS (DGS)

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones es un órgano administrativo que depende de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad de España. Supervisa, regula y controla el adecuado funcionamiento del sector Asegurador y de Fondos de Pensiones en España.

EIOPA

La Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA, European Insurance and Occupational Pensions Authority) Sus principales responsabilidades son promover la estabilidad del sistema financiero, la transparencia de los mercados y de los productos financieros, y la protección de los tomadores y asegurados por contrato de seguro, así como de los partícipes y beneficiarios de planes de pensiones.

ESMA

La Autoridad Europea de Valores y Mercados (en inglés, ESMA: European Securities and Markets Authority) es el organismo supervisor competente del sistema financiero de la Unión Europea en materia de mercados financieros y valores. Se trata del órgano de la

Unión Europea encargado de garantizar la protección de los inversores y la estabilidad de los mercados financieros.

ESRB

La Junta Europea de Riesgo Sistémico (ESRB en inglés) es un organismo independiente responsable de la supervisión macroprudencial del sistema financiero de la Unión Europea, cuyo objeto es contribuir a la prevención o mitigación de los riesgos sistémicos y evaluar las amenazas potenciales para su estabilidad de modo que se eviten episodios de perturbaciones financieras generalizadas.

GC (GROUPE CONSULTATIF)

Conocida hoy en día con el nombre de “The Actuarial Association of Europe” en castellano Asociación Europea de Actuarios, fue creada en 1978 por el nombre original de “Groupe Consultatif Actuariel Européen”. Este organismo representa a los actuariales europeos. Aconseja y orienta a la Unión Europea, Consejo Europeo, al Parlamento Europeo y a EIOPA sobre modificaciones en la normativa, creación de nuevas directivas o regulaciones que atañen al sector asegurador.

IASB

La Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board) es un organismo independiente del sector privado que desarrolla y aprueba las Normas Internacionales de Información Financiera. El IASB funciona bajo la supervisión de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF). El IASB se constituyó en el año 2001 para sustituir al Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Committee).

INSURANCE EUROPE (ANTIGUA CEA)

Es la Federación Europea de seguros y reaseguros. La constituyen las asociaciones nacionales de seguros, que representan a la mayoría de las empresas del sector que operan en Europa. España está representada por UNESPA.

UNESPA

Es la Asociación Empresarial del Seguro que representa los intereses de la gran mayoría de las entidades aseguradoras españolas. Sus funciones son representar, gestionar y defender los intereses profesionales, económicos y sociales comunes a las entidades asociadas ante toda clase de personas, organismos, organizaciones públicas o privadas, nacionales e internacionales.