



ENRICO LERZA

DIRECTOR DE CONSULTORÍA DE REASEGUROS Y
DESARROLLO DE NEGOCIO
DE CCONSULTING INTERNATIONAL
enrico.lerza@cconsulting-int.com

tribuna

Solvencia II y Reaseguros: el problema básico y su solución, hoy

¿CUÁL ES EL PROPÓSITO DE SOLVENCIA II? Garantizar la transparencia al consumidor.

Es bien conocido cómo la legislación logra este objetivo. Sin embargo, toda esta estructura compleja sólo puede permanecer estable si se basa en fundamentos sólidos. ¿Cuáles son estos fundamentos?

Principalmente están ahí para proporcionar la confianza de los consumidores en un sector asegurador capaz de poder cumplir sus promesas. Se incluyen garantías de consumo para hacer posible seleccionar, de forma segura, de entre los muchos productos y ofertas disponibles, sin tener que enfrentarse a las cuestiones relativas a la fiabilidad y estabilidad del proveedor. Las garantías relativas a la solvencia de una compañía son, por tanto, clave de todo el negocio. En pocas palabras, es justo decir que una póliza escrita en términos claros y transparentes ayuda al consumidor a decidir si realiza el contrato o no. Sin embargo, debe quedar claro que esto sólo es importante si los cimientos son sólidos: no hace falta recordar que si una póliza es emitida por una "empresa fantasma" o en mala situación, no aporta valor añadido real al consumidor y la transparencia se convierte en un efecto boomerang.

¿Por qué es muy importante en Solvencia II el Reaseguro? Porque sirve principalmente para limitar la volatilidad de los resultados, es útil para proteger a la sociedad contra el riesgo de impago y es uno de los elementos base para el cálculo del margen de solvencia. Ello plantea una pregunta importante: ¿realmente tiene sentido que los cálculos de reaseguro se sigan realizando de forma manual, con ayuda de algunas extracciones de bases de datos, consultas y numerosos archivos Excel?

Es evidente que, aparte de la cantidad de tiempo que se requiere para lograr dichos resultados, las posibilidades de equivocaciones siguen siendo muy altas. Esto, a su vez, aumenta la probabilidad de cometer graves y costosos errores en el cálculo del margen de solvencia. Aunque sólo sea por esta razón, la gestión administrativa y/o contable del Reaseguro debe ser automatizada. Sigue siendo de interés en cuanto al tiempo que va a llevar a los auditores internos y externos de las compañías o a los supervisores locales, los reguladores y a EIOPA utilizar un sistema que garantice la exactitud de los datos de Reaseguro.

Por tanto, parece obvio que contar con un sistema para la gestión de Reaseguro es una actitud previsor e inteligente. La actividad del Reaseguro es importante, pero no es la actividad principal de la compañía de segu-

ros y por ello no es una buena idea tratar de desarrollar un sistema de este tipo internamente, ya que, de hecho, hay muchos temas que pueden ser críticos. Por ejemplo, la formación del Reaseguro al Departamento de TI es una tarea costosa, que consume tiempo, con el riesgo de que luego el personal capacitado puede dejar la compañía. Además el resultado puede ser un sistema que cumpla con las necesidades actuales, pero que siempre estará sujeto a modificaciones y por tanto a retrasos en el caso, muy probable, de un cambio en las condiciones de Reaseguro. Por otra parte, las tareas de supervisión, mantenimiento y evolución por dicho Departamento de TI pueden ser muy costosas y consumir muchos recursos y tiempo (de 3 a 10 años, más el delicado proceso de pruebas). De hecho, el Departamento suele tener otras prioridades y tareas. Por último, la certificación por parte de las empresas de auditoría es mucho más complicada y más larga y pesada cuando existen soluciones internas frente a la utilización de soluciones de mercado ya certificadas y probadas en otras compañías de seguros.

¿CÓMO ELEGIR EL SISTEMA ADECUADO?

Al ser el Reaseguro un campo muy específico, no es fácil de gestionar de forma automática, hay que confiar en una empresa de software especializada, que no sólo cuente con expertos en software sino también en reaseguro, para tener la seguridad de que todos los retos de la industria se entienden a fondo, de forma correcta y rápida. Eso significa que cualquier solicitud de cambio se puede desarrollar fácilmente, incluso "a medida", para los clientes más complejos. El software debe ser capaz de gestionar correctamente el reaseguro cedido por producto y/o por ramo o línea de negocio, con la flexibilidad necesaria para alimentar a cada contrato de forma automática. Todo tipo de contrato de reaseguro tradicional debe ser correctamente gestionado, cualquiera que sea la base de trabajo (U/Y, R/A, O/Y, C. Cut).

Además, debe poder ser alimentado por otros sistemas de cartera para garantizar la actividad de negocio, incluso en el caso de fusiones. También debe gestionar el negocio de la escorrentía y el reaseguro aceptado. Por último, debe incluir toda la información requerida por la EIOPA, con el fin de contar con un lugar único donde encontrar toda la información de los reaseguros. ¿Existe un sistema de este tipo? A ciencia cierta. □