DEBATE ACTUARIAL

Reunión del Grupo Consultivo de las Asociaciones de Actuarios de los países de la CE con las Autoridades de Control

Bruselas. Abril de 1993

El 23 de abril pasado tuvo lugar en Bruselas la reunión anual del Grupo Consultivo con las Autoridades de Control. El lema de este año era: «La prima: competencia versus solvencia, a la luz del artículo 19 de la III Directiva de Vida».
Los ponentes iban a ser actuarios y autoridades de control de Holanda, Reino Unido y España, que conjuntamente con los demás presentes debatirían las ponencias expuestas.
Por parte española intervenía en representación del Instituto de Actuarios Españoles el colega José Elías Gallegos, y por la Dirección General de Seguros no se pudo asistir, remitiendo una intervención.
De ambas ponencias presentaremos un resumen.

RESUMEN DE LA PONENCIA DE JOSE ELIAS GALLEGOS

TRAS explicar que su ponencia era principalmente el resultado de la discusión mantenida al respecto en la Comisión de Normas y Criterios del IAE, José Elías Gallegos expuso, en primer lugar, los conceptos que se podría considerar que contiene el artículo 19 de la III Directiva de Vida.

1. Primas determinadas actuarialmente.
2. Primas que permitan hacer frente a los compromisos de la Empresa Aseguradora.
3. Posibilidad de aplicación de los recursos propios de la empresa de forma temporal (siempre que estos fondos aplicados no disminuyan la solvencia del Asegurador, como podría ser el caso de los rendimientos financieros del patrimonio propio no comprometido).

Adicionalmente, las bases técnicas (tipo de interés y tasas de probabilidad) deben de basarse en valores prudentes (o razonables) en lugar de en valores medios, por poder presentar éstos demasiados riesgos de desviación.

La prima no representaría, por tanto, el coste exacto del servicio ofrecido, sino simplemente su precio. Incluye ésta los recargos de gestión externa e interna. Frecuentemente, estos recargos no coinciden con los costes reales que se derivan para los Aseguradores del producto concreto. En especial, al principio del lanzamiento de un nuevo producto, los costes reales pueden superar con mucho el importe de los recargos, al menos hasta alcanzar un determinado volumen de cartera. Es en este aspecto donde se verifica quizá la mayor necesidad de considerar otros ingresos de la Aseguradora (y no meramente las primas), cuya aplicación a la cuenta técnica del producto no afecte a la solvencia de la compañía.

El actuario no puede abstraerse de la política de mercado decidida por la Dirección de su Compañía.

El Sr. Gallegos pasó a referirse al tratamiento en el actual ordenamiento de la prima de seguros (arts. 48 y 51 a 54 del Reglamento), cuyos cuatro principios básicos son:

— Libertad de competencia.
— Equidad.
— Suficiencia.
— Sustento en la «técnica aseguradora».

Lamentó la falta de mención, que existe en esa norma, al actuario como técnico en este campo.

Abogó el ponente por el establecimiento, por parte del órgano de control, de documentos a cumplimentar por los Aseguradores donde se pueda verificar la suficiencia de la prima (por productos) permitiendo incluir ingresos financieros no directamente relacionados con las provisiones técnicas del producto en sí.

Por último, planteó seis comentarios que surgen respecto del segundo párrafo del artículo 19 analizado:

1. ¿Cuál sería el límite de aportación, por parte del Asegurador, de fondos ajenos al producto en la determinación de las primas?

2. Las diferencias en los mercados financieros de los distintos países miembros de la CE y, posiblemente, en las probabilidades de vida y supervivencia, recomiendan el que las autoridades de control establezcan una fuerte coordinación para establecer la existencia, o no, de una insuficiencia intrínseca de las tarifas utilizadas, según los países en que se apliquen.

3. La naturaleza de largo plazo de muchos seguros de vida, fuerza a vigilar muy de cerca la forma de incorporar recursos externos a la prima en los procesos de tarificación, ya que podría existir la tentación, por parte del Asegurador, de encarecer las primas a medida que cada contrato vaya evolucionando.

4. Los casos de nuevas compañías en el mercado requieren una especial atención.

5. La suficiencia de las primas admite ciertas compensaciones entre productos (por ejemplo, seguro colectivo de vida que sirva para distribuir otros productos individuales a los miembros del grupo asegurado).

6. La profesionalidad y responsabilidad del actuario debería de considerarse por las autoridades de control como una importante garantía de verificación de la suficiencia en las tarificaciones que se realicen, combinando las bases técnicas específicas del producto con aspectos relativos a la situación financiera global de las Entidades Aseguradoras.

Y sometiendo estas cuestiones a debate, concluyó el Sr. Gallegos su exposición.

RESUMEN DE LA COMUNICACION REMITIDA POR LA DGS A LA SECRETARIA DEL GRUPO CONSULTIVO

La comunicación comienza diciendo que «la delegación española ha manifestado reiteradamente su preocupación por la solvencia de las entidades aseguradoras como elemento esencial de su actuación. Este principio es común a todos los Organos de Control integrados en la Comunidad Europea, pero presenta sustanciales diferencias al abordar aspectos más concretos en la práctica».

Se enumeran los «pilares» básicos de la «solvencia de la actividad aseguradora de vida»:

— En primer lugar, un cálculo suficientemente prudente de las provisiones que la Directiva de Cuentas Anuales de 1991, denomina genéricamente provisiones de seguros de vida. La Dirección General de Seguros encuentra adecuada, en líneas generales, la regulación contenida en el artículo 18 de la Directiva de Vida.

— El segundo elemento esencial, y subrayamos el término esencial, para la solvencia de la actividad aseguradora de vida, es la creación de un mercado basado en una competencia técnica y financiera. Es decir, un mercado en el que los concurrentes sepan de antemano cuáles son las reglas de actuación admisibles y que dichas reglas no pueden orientarse a criterios ajenos al propio negocio asegurador.

En definitiva, el Organo de Control español desea un mercado en el que la competencia venga determinada por las condiciones de la póliza, la calidad del servicio, la eficiencia y el ahorro de costes y el acierto en la gestión financiera a través de la participación en los beneficios asignados a favor de los asegurados.

Cuando hemos defendido una competencia «técnica» y «financiera», con los dos adjetivos utilizados, el Organo de Control español entiende que se puede definir un entorno bastante amplio y flexible de competencia sin dejar de prevalecer la solvencia.

En efecto, bajo esta perspectiva, la mayor dimensión de los capitales propios o el potencial financiero de una sociedad no debe traducirse en unas primas insuficientes, bien para atender una evaluación conservadora de los costes de la empresa y para afrontar bajo hipótesis prudentes (en el sentido del artículo 18 de la III Directiva de Vida, apartado 1.A.III) la mortalidad previsible.

Sin embargo, y cuestión compatible con todo lo enunciado, según el criterio de la Dirección General de Seguros, es que las empresas con mayor potencial financiero podrán diseñar políticas de expansión o comercialización de productos, en las que el equilibrio de costes se alcance a un plazo medio o largo.

Para ello, la empresa deberá disponer de planes de negocio suficientemente detallados y fiables, en los que se garantice la disponibilidad de los fondos comprometidos, durante el pe-

ríodo necesario para que el plan alcance su equilibrio, y siempre considerando la continuidad de las coberturas asumidas.

Más adelante se insiste en el criterio prioritario de la DGS sobre la solvencia de las entidades aseguradoras, y que «dicha solvencia se perfecciona cuando las entidades se desenvuelven en un ambiente competitivo, dinámico y positivo».

La DGS estima que «las prácticas de mercado basadas en primas "no técnicas", en el amplio sentido indicado, no son necesarias para el desarrollo de la actividad aseguradora; antes al contrario, pueden perjudicar su imagen y favorecer un debilitamiento de su solvencia».

La DGS piensa que el artículo 19 de la III Directiva no puede estar pensado «como una vía libre a un mercado de primas "no técnicas o insuficientes", precisamente en el campo del seguro de vida, cuyas especiales características siempre lo han hecho acreedor a una norma más exigente de solvencia».

Se plantea el problema que «pudiera surgir en el caso de una política comercial "no técnica"», que podría «generar problemas consolidados y tributarios hasta ahora sólo previstos en teoría", en especial cuando «aseguradora y tomador pertenecen a un mismo grupo económico».

Al final se reflexiona sobre la necesidad de «un auténtico experto en seguros, cuya manifestación más tradicional y general es el actuario de seguros», y para ello se requiere que «adopte un papel más profesional, independiente y activo en el control de la empresa de seguros, en el diseño de sus políticas y en la toma de decisiones». Señalando que ese es uno de los «campos con más futuro para el actuario o para el experto en seguros», por su «participación como fuente de información esencial en las grandes decisiones de gerencia a medio y largo plazo». ■

BOLETIN DE SUSCRIPCION

ACTUARIOS

TARIFA DE SUSCRIPCION

Cuatro números	1.600 ptas.
Ejemplar suelto	500 ptas.
Ejemplar atrasado	600 ptas.

(Los precios incluyen 6% de IVA, pero no los gastos de correo al extranjero).

ORDEN DE PAGO POR DOMICILIACION BANCARIA

Banco/Caja

.....

Dirección sucursal

.....

Población

.....

CP .....

Provincia/País

.....

Cta. Cte/Ahorro núm.:

.....

Titular cuenta

.....

.....

Profesión/Actividad

.....

Domicilio

.....

Población

.....

CP .....

Provincia/País

.....

Ruego a ustedes se sirvan adeudar hasta nuevo aviso, en la cuenta indicada, los recibos que le sean presetnados para su cobro por la revista «Actuarios» (Instituto de Actuarios Españoles).

Atte.

Fdo: .....