

## Preparándonos para el cambio

# Encuesta de Solvencia II: Oportunidades y expectativas de los ejecutivos del sector asegurador\*

Marzo 2010





# Índice

Resumen Ejecutivo	5
Objetivos y metodología	8
Resultados de México	12
Resultados comparados con Reino Unido y Francia	24
Conclusiones	29
Contacto	30

# Resumen Ejecutivo

Una de las principales iniciativas generales del sector asegurador en Europa es la incorporación de las reglas de Solvencia II en las leyes de cada país y en las operaciones diarias de cada compañía.

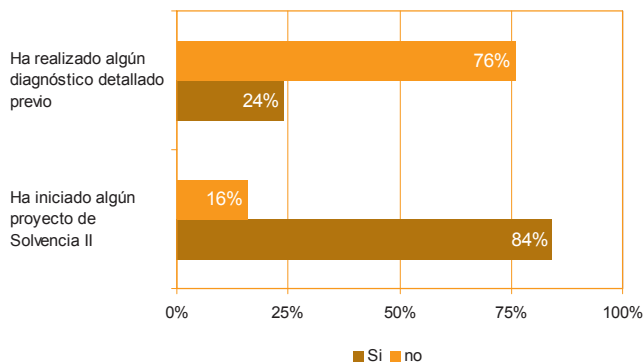
Esta directiva promete ayudar al sector a reforzarse respecto al uso y planeación de su capital, fortalecer la administración de las empresas a través de la gestión de riesgos y a mejorar la divulgación de información hacia las autoridades.

La iniciativa ha generado expectativas a nivel mundial y un ejemplo claro es la decisión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), para la integración de Solvencia II al marco normativo en México.

En respuesta a esta situación, PricewaterhouseCoopers México (PwC) decidió realizar una encuesta para conocer las medidas de preparación de las empresas del sector en México, su opinión hacia los esfuerzos de la CNSF, los planes de implementación de las aseguradoras y las expectativas de las empresas hacia Solvencia II.

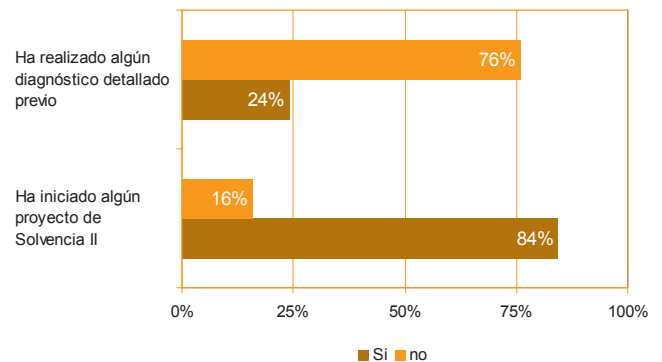
### Preparativos

El 84% de los ejecutivos que respondieron por sus empresas, afirmaron haber iniciado algún proyecto para prepararse hacia la integración de Solvencia II. Este hecho contrasta con el 76% de la encuesta que negó haber realizado un diagnóstico detallado previo. Ambos datos ofrecen una reflexión hacia la eficacia de los esfuerzos iniciados.



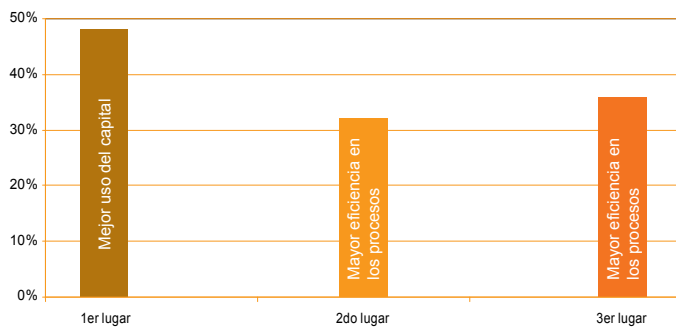
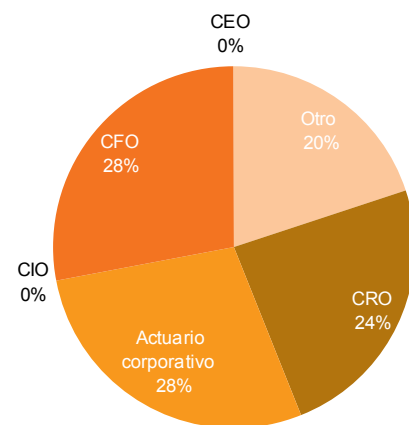
### Esfuerzos de la CNSF

Desde hace varios meses, la CNSF ha estado trabajando con varias empresas aseguradoras para el diseño de los modelos internos de requerimientos de capital y adicionalmente ha emitido declaraciones sobre las fechas de implementación de la directiva en México. Ante estas acciones, el 68% de los ejecutivos respondió estar confiado en los conocimientos y recursos de la CNSF. A la pregunta de la fecha esperada para la publicación de las primeras reglas y normas por la CNSF, el 75% contestó que lo ven factible para el 2010.



## Implementación

Respecto a los planes para la implementación de la iniciativa, las empresas en México centran su atención en los directores de finanzas en un 28% así como en los actuarios corporativos en un porcentaje igual del 28% para liderar sus proyectos, según la encuesta. Como dato complementario, un 56% de ejecutivos respondieron que sus organizaciones han decidido presupuestar entre el 0.5% y el 2% de sus ingresos anuales para los proyectos de implementación.



## Expectativas

La adopción de Solvencia II ha generado un conjunto de áreas de atención para los ejecutivos de las empresas del sector en México, la más importante es el costo de la implementación y la cantidad de recursos que deberán asignar para sus proyectos del tema, de acuerdo con el 32% de los entrevistados. Asimismo, el principal beneficio que identifican es un mejor uso del capital, según el 48% de las respuestas.

## Resultados comparados con Reino Unido y Francia

En nuestro compromiso de compartir las experiencias de la red global de PricewaterhouseCoopers, comparamos algunas de las respuestas, de la encuesta realizada en México, con las respuestas que obtuvimos en Inglaterra y Francia a preguntas similares. Las tendencias en estos países nos ofrecen un marco de referencia de la percepción de los ejecutivos a nivel internacional y dan pie nuevas reflexiones sobre los esfuerzos que están ocurriendo en nuestro país.

# Objetivos y metodología

# Objetivos y metodología

## Objetivos

La encuesta “Preparándonos para el cambio - Encuesta de Solvencia II: Oportunidades y expectativas de los ejecutivos del sector asegurador”, se realizó con tres objetivos principales:

1. Crear conciencia en los ejecutivos sobre las acciones que están sucediendo en el sector respecto a este tema.
2. Dar una visión general del nivel de preparación del sector.
3. Identificar expectativas y oportunidades de los ejecutivos del sector.

## Metodología

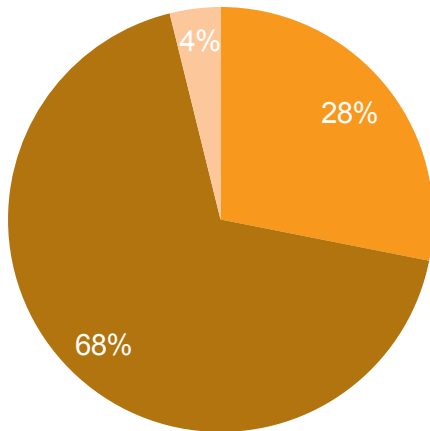
Con estas premisas se definió un conjunto de 12 preguntas que logran cubrir los objetivos establecidos.

La aplicación de la encuesta se realizó vía correo electrónico y se llevó a cabo durante seis semanas a finales del 2009. La encuesta se aplicó a través de un formulario en línea, con seguimiento por llamadas telefónicas.

La encuesta se aplicó a ejecutivos de nivel directivo de una muestra de 25 empresas del sector. La muestra incluyó empresas aseguradoras tanto generales como dedicadas a ramos particulares y afianzadoras.

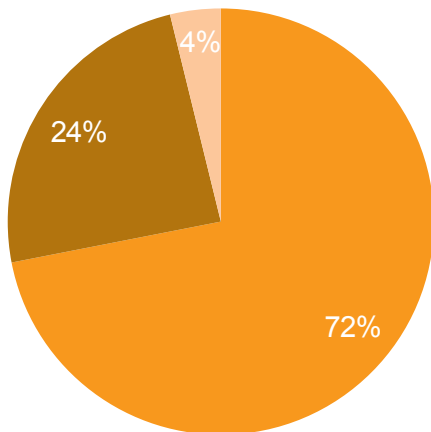
La muestra tuvo una mezcla de empresas dedicadas a los seguros y pertenecientes a grupos financieros. De manera complementaria se definió que la muestra incluyera además de empresas con su casa matriz en México, a empresas con sedes europeas y de otros países.





En la encuesta participaron ejecutivos de aseguradoras que atienden varios ramos, lo cual conformó el 68% de la muestra; además de un 28% de participantes de empresas dedicadas a un ramo particular y un 4% de afianzadoras.

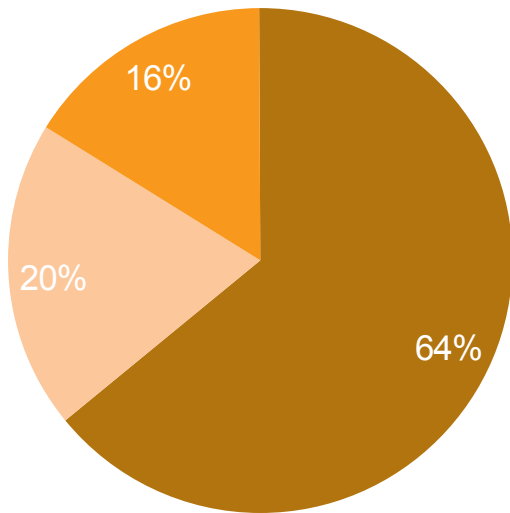
■ Especializado ■ General ■ Reaseguro/Fianzas



También se definió la participación de acuerdo con el tipo de empresa. El 72% de los participantes pertenece a empresas aseguradoras, el 24% a empresas que son parte de un grupo financiero y un 4% a afianzadoras.

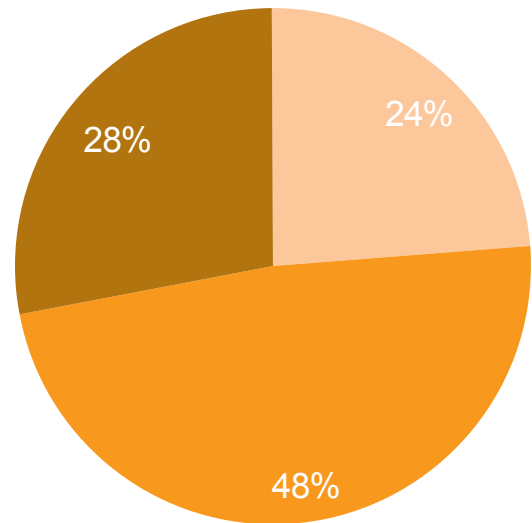
■ Aseguradoras ■ Grupo Financiero ■ Reasegurador / Fianzas

Las empresas participantes fueron clasificadas de acuerdo con el nivel de ingresos brutos (con cifras de septiembre de 2009). 64% de las empresas pertenecen al rango de ingresos hasta 3,000 millones de pesos, 20% al rango de ingresos entre 3,000 y 9,000 millones de pesos, y el 16% restante a empresas con ingresos superiores a 9,000 millones de pesos.



■ Hasta 3 mil mdp ■ Entre 3 y 9 mil mdp ■ Más de 9 mil mdp

La muestra de la encuesta estuvo integrada por empresas cuyas sedes están ubicadas en varias zonas geográficas. El 48% de las empresas están establecidas en México, 24% en Europa y 28% en otros países.



■ Europa ■ México ■ Otros

# Resultados de México

## Preparativos

# Resultados de México

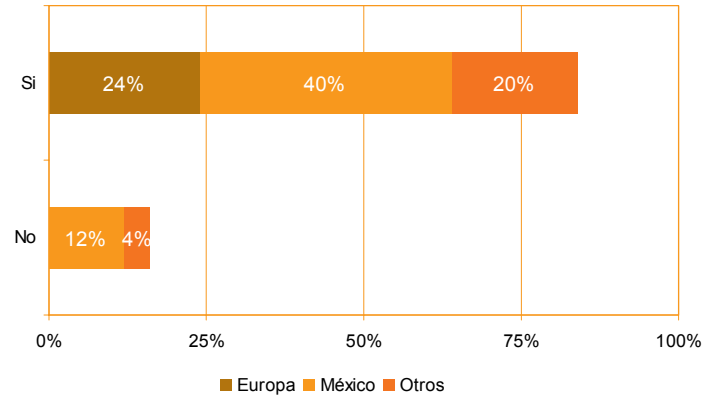
## Preparativos

### ¿Ha iniciado algún proyecto de preparación para Solvencia II?

Las respuestas de los entrevistados indican que Solvencia II ya es un tema actual en las empresas aseguradoras. 86% de los encuestado aseguró haber iniciado algún proyecto sobre el tema.

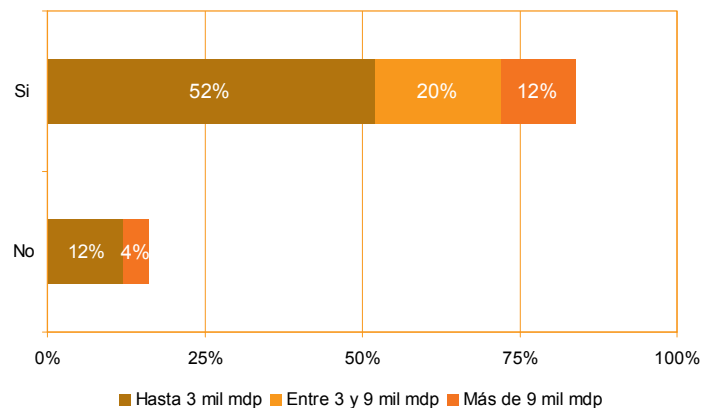
De las empresas con su casa matriz en México, el 40% de la encuesta ya inició sus procesos de preparación. Un aspecto relevante de los resultados es que todas las empresas con sede en Europa respondieron de forma afirmativa.

Esta proporción es un indicativo de que las empresas aseguradoras europeas han mantenido una comunicación estrecha con sus oficinas en México y han logrado transmitir los beneficios y planes de la iniciativa desde del otro continente.



Asimismo, un dato importante en la encuesta es que la mayoría de las empresas ubicadas en el rango inferior de ingresos confirmaron su avance en los preparativos para la iniciativa.

Las empresas aseguradoras, sin importar su nivel de ingresos, ya consideran a Solvencia II como un componente más en su reglas y proyectos.



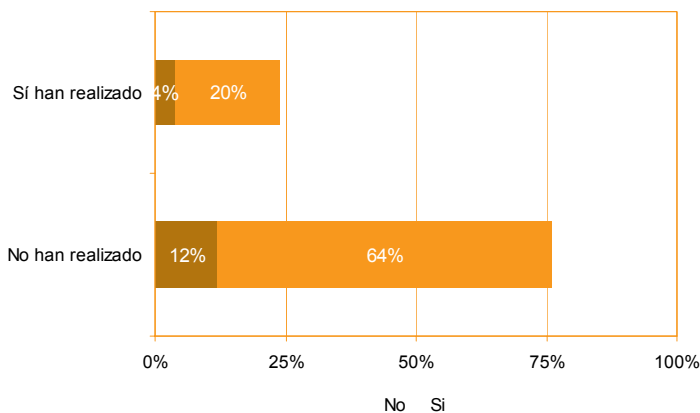
## ¿Ha llevado a cabo un diagnóstico detallado?

Solvencia II requerirá que muchas de las empresas realicen un ejercicio de análisis de su situación contra el marco de la iniciativa. Un diagnóstico detallado de tal situación permitirá a las empresas tener una visión objetiva de sus fortalezas y oportunidad, y así priorizar sus esfuerzos.

De manera complementaria a la pregunta sobre el inicio de proyectos de Solvencia II, los ejecutivos encuestados respondieron, en un 76%, que aún no realizan un diagnóstico detallado de la situación de sus empresas respecto a la iniciativa.

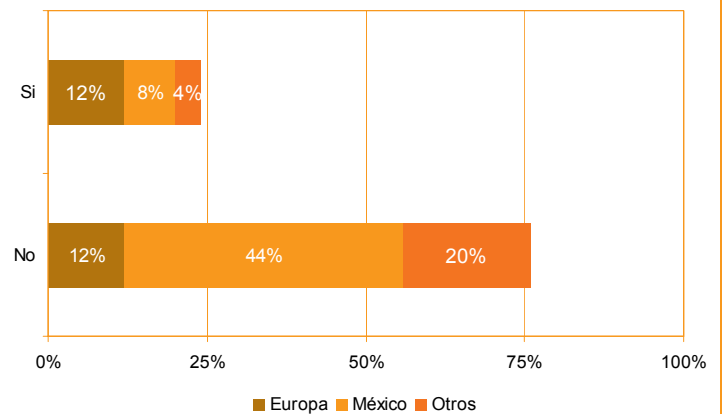
La respuesta contrasta con el 64% que aseguró haber iniciado algún proyecto para Solvencia II. La tendencia apunta a que las empresas están dedicando sus esfuerzos a proyectos relacionados con el primer pilar – modelos de capitales – que a proyectos relacionados con sus operaciones y procesos.

Por otro lado, respecto a las empresas de origen



mexicano, un 44% no ha realizado un diagnóstico en comparación del 8% que respondió de manera afirmativa. En el caso de las empresas de origen extranjero la explicación tiene dos variables: sus esfuerzos dieron respuestas.

La proporción de empresas que iniciaron proyectos y que han realizado un diagnóstico detallado se percibe reducida; casi la cuarta parte de los encuestados está en esta situación.



# Resultados de México

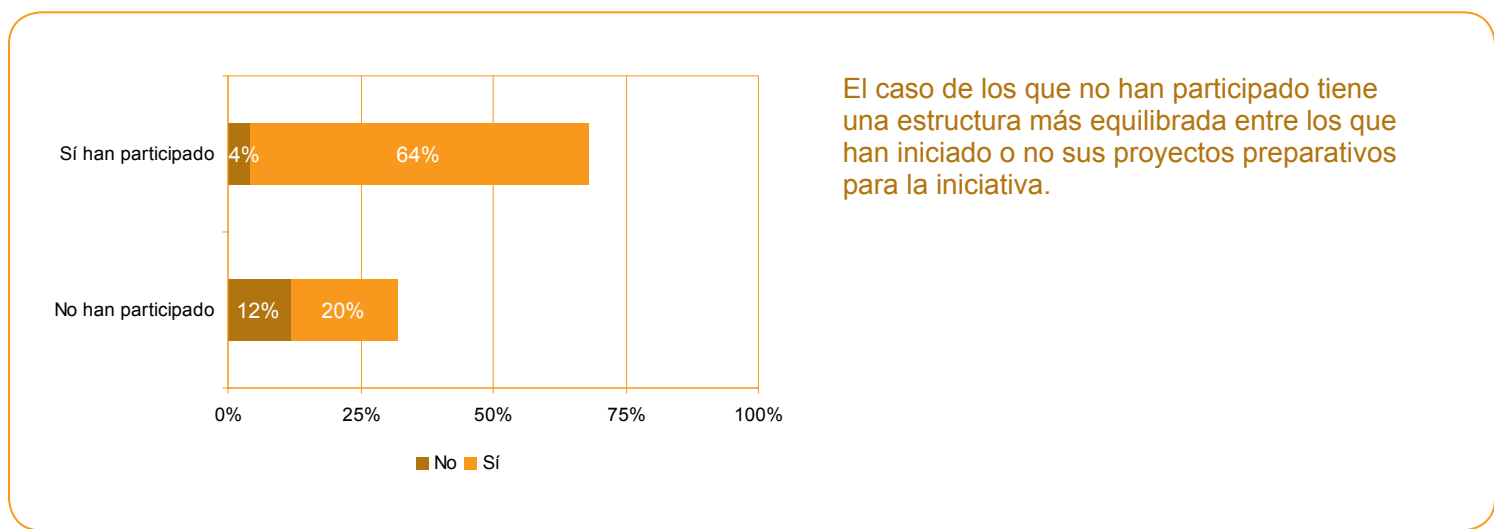
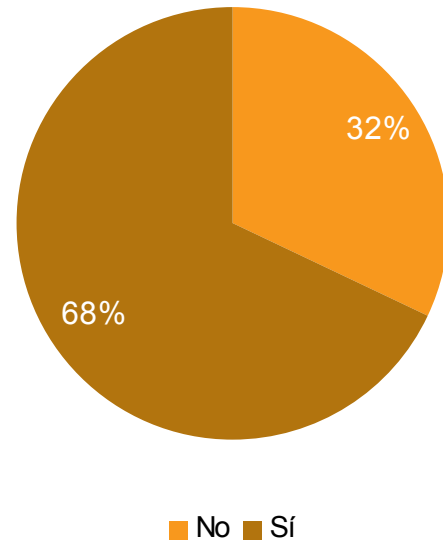
## Preparativos

¿Ha participado este año en alguna comisión o foro de discusión dedicado a la definición de las reglas y modelos de Solvencia II?

Entre los objetivos de la encuesta se propuso conocer el nivel de preparación de las empresas respecto a Solvencia II, un tema importante para este punto es la participación que han tenido los ejecutivos en foros o grupos de trabajo. Ya que de esta forma comparten experiencias y adquieren conocimientos de lo que está sucediendo.

Los ejecutivos encuestados respondieron en un 68% que han participado en eventos del sector. Este dato coincide en gran medida con aquellos que han iniciado algún proyecto de preparación de Solvencia II.

En esta categoría se encuentra el 64% de los encuestados y es un porcentaje considerable a comparación del 4% que han participado en eventos y no han realizado proyectos.

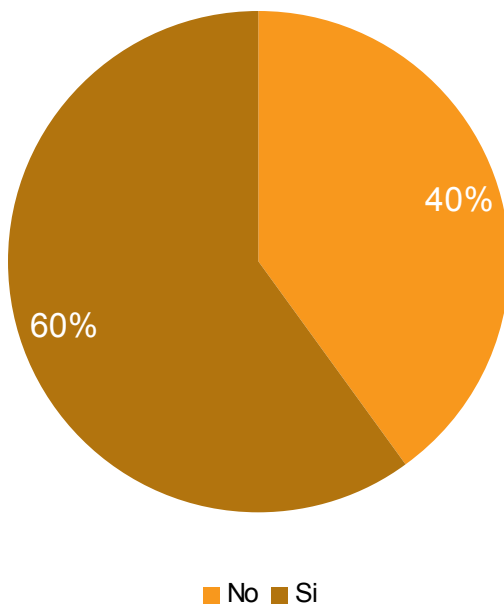


El caso de los que no han participado tiene una estructura más equilibrada entre los que han iniciado o no sus proyectos preparativos para la iniciativa.

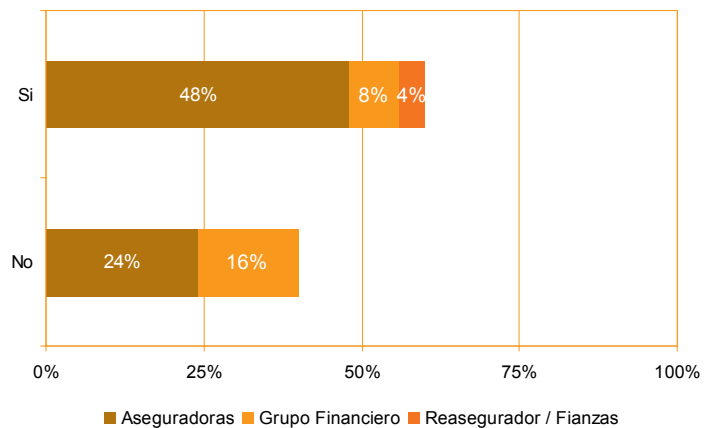
### ¿Tiene la intención de solicitar la preaprobación del uso de un modelo interno?

La directiva de Solvencia II establece, en su primer pilar, la definición de nuevos modelos de capitales, así como las opciones de crear un modelo estándar a través de las entidades regulatorias de cada país y la opción de que cada empresa defina modelos internos que se ajusten más a su operación.

En México, el 60% de las empresas del sector respondieron que han planeado diseñar sus propios modelos. La tendencia respecto al tipo de empresas que han elegido por esta opción, indica que las aseguradoras son las más propensas a diseñar modelos internos. Caso contrario de las empresas que pertenecen a grupos financieros, donde la proporción de empresas que esperará el modelo que presente la CNSF es mayor a la que dirigirá sus esfuerzos al diseño de modelos internos



La tendencia es que las empresas están más dispuestas a generar sus modelos y controlar sus variables para obtener resultados más ajustados a su operación, que a seguir un modelo general establecido por la autoridad correspondiente.

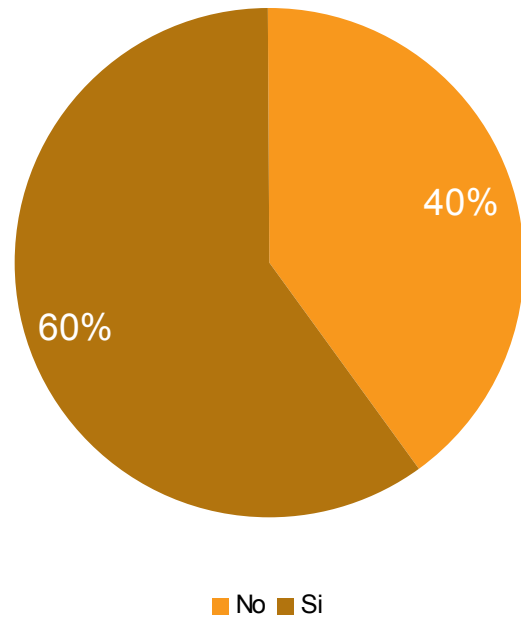


# Resultados de México

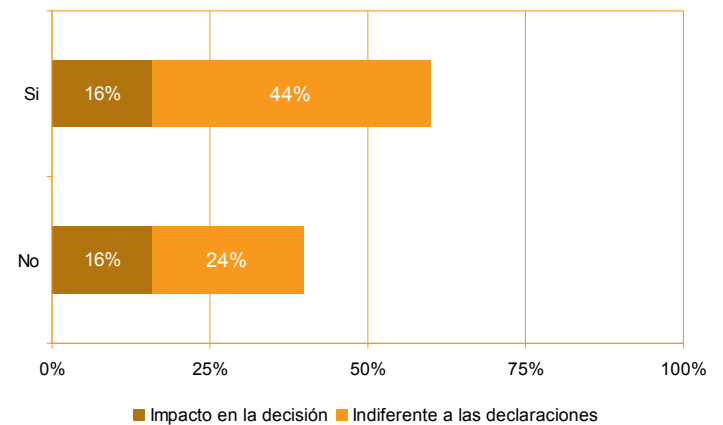
## Esfuerzos de la CNSF

¿Esta decisión se vio afectada por los plazos propuestos recientemente por la CNSF?

En declaraciones de este año, la CNSF ha comentado que la integración del modelo completo de Solvencia II en México está planeada para 2012. Ante esta perspectiva, los encuestados respondieron, en un 60%, que la fecha establecida influyó en sus decisiones para la definición de sus modelos.

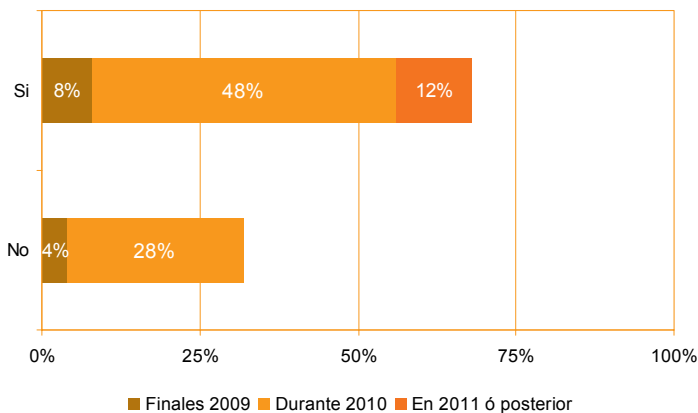


La declaración tuvo un efecto equilibrado respecto a diseñar o no sus modelos. En ambos casos el porcentaje de respuestas fue similar: 16% de los encuestados. Sin embargo, la mayoría de los que decidieron realizar un modelo interno tuvieron razones diferentes que el plazo previsto por la CNSF.



¿Considera que la CNSF tiene los recursos y conocimientos para que las preaprobaciones se lleven a cabo de forma oportuna?

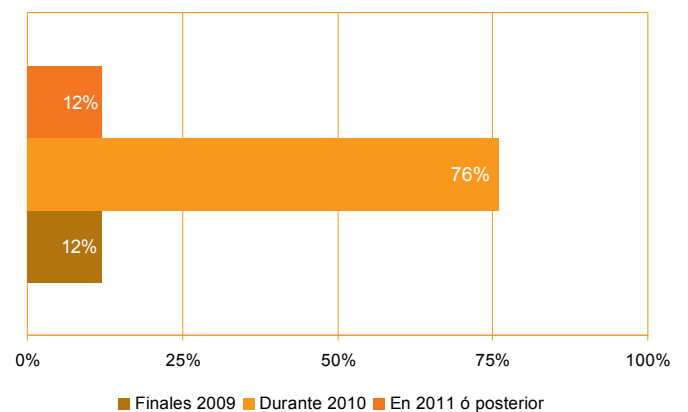
Al continuar con la línea de preguntas sobre la perspectiva de las empresas mexicanas respecto al esfuerzo de la CNSF sobre Solvencia II, el 68% de los encuestados aseguró tener confianza en que la Comisión logrará sus objetivos para las aprobaciones de los modelos internos.



¿Cuándo cree que la CNSF presentará las reglas y modelos de Solvencia II?

A la fecha de este reporte, el 76% de los ejecutivos encuestados opinaron que las reglas serán presentadas por la CNSF durante 2010, solamente un 12% fue optimista en que estén las reglas preparadas para 2009

En un análisis más detallado de esta respuesta, se identificó que aquellas personas que estaban confiadas en los plazos establecidos por la CNSF, en su mayoría, mantuvieron su expectativa de que las reglas serán publicadas para el año 2010. Incluso los que expresaron una expectativa posterior al 2010 confían en la CNSF y su cumplimiento de esos plazos.



# Resultados de México

## Implementación

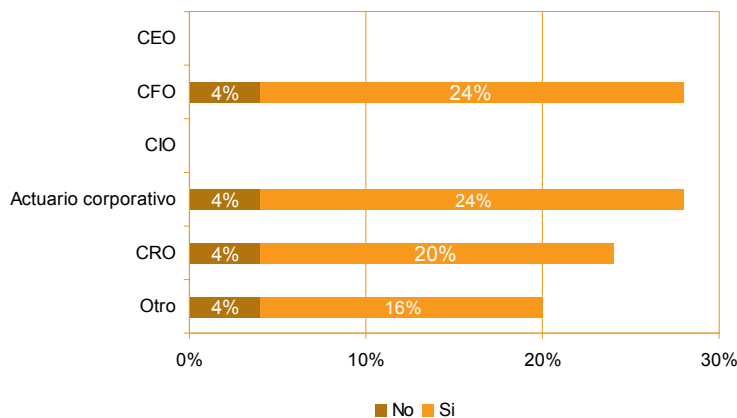
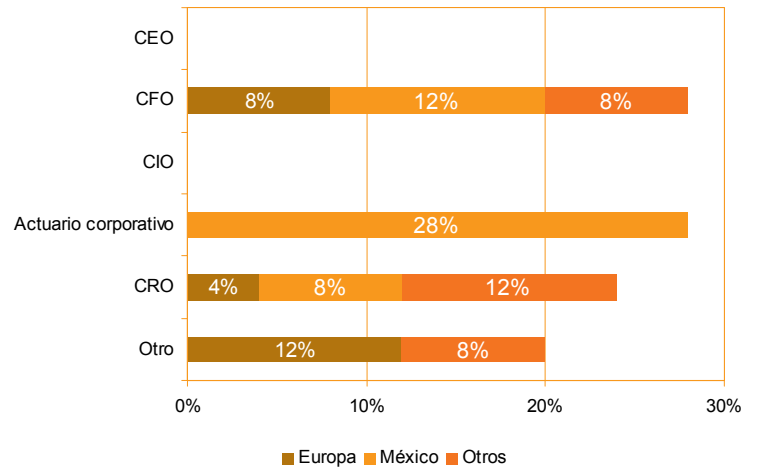
¿A quién ha designado o designará como responsable de Solvencia II dentro de su compañía?

Uno de los temas más importantes en la generación de los proyectos es asignar un patrocinador que impulse el esfuerzo y que sea un líder de opinión.

A esta pregunta, los encuestados identificaron como principales responsables a los Directores de Finanzas (CFO) y a los actuarios corporativos, ambas respuestas con un 28%.

Con respuesta similar, identificaron a los directores de Administración de Riesgos (CRO) como responsables con un 24%.

El caso más particular en las respuestas, fue que aquellos ejecutivos que identifican como patrocinador a los Actuarios corporativos, pertenecen a empresas de origen mexicano.



La proporción de identificación del patrocinador tuvo un efecto análogo cuando se comparó la respuesta de esta pregunta con la: ¿cuáles empresas han iniciado sus preparativos para Solvencia II?

Este análisis presenta un indicador del tipo de proyectos que están realizando las empresas: aquellas cuyos patrocinadores es el actuario corporativo están enfocadas a los aspectos técnicos de la iniciativa, particularmente a la definición de los modelos.

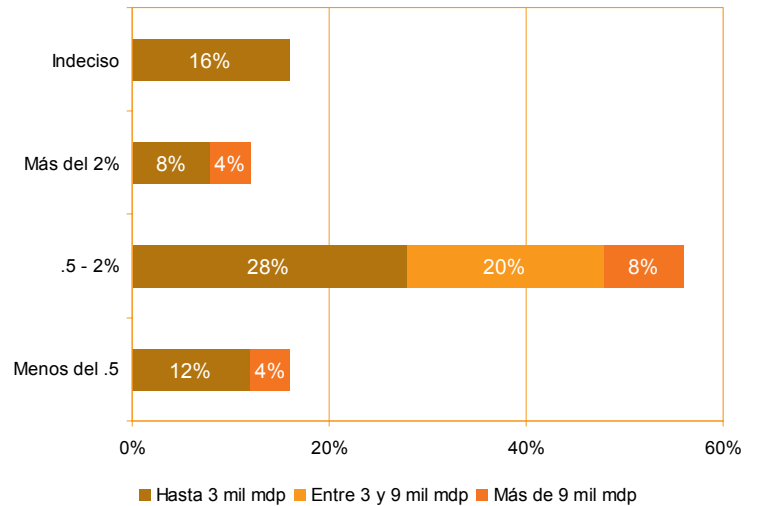
¿Cuánto cree usted que la implementación de Solvencia II va a costar a su empresa en los próximos cuatro años (en porcentaje de ingreso bruto)?

A medida que las empresas se van familiarizando con la iniciativa, empiezan a existir cuestionamientos como la asignación de los recursos financieros, materiales y humanos.

Las respuestas obtenidas para esta pregunta señalan que el 56% de los encuestados asignarán presupuestos entre el .5 y el 2% de sus ingresos anuales para este tema

Entre esas empresas se ubican todas las del segmento medio de ingresos y la mitad de las del segmento superior. Esta situación pronostica una asignación importante de recursos para los proyectos de Solvencia II.

Cabe hacer notar que las empresas en el rango superior de ingresos, tuvieron una distribución normal en sus respuestas, lo que indica que en este esfuerzo las empresas dimensionarán sus proyectos de una manera homogénea.



# Resultados de México

## Implementación

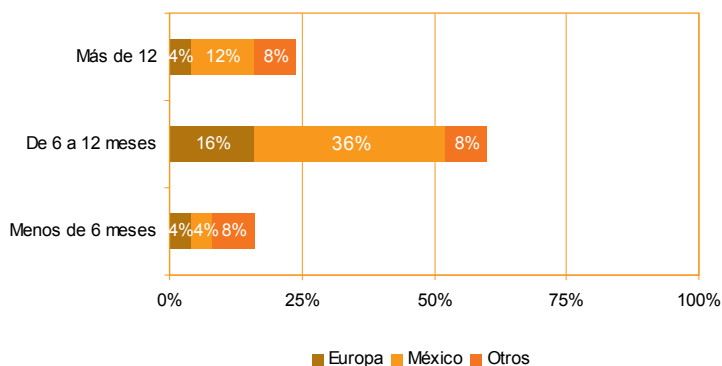
### ¿Cuánto tiempo espera dedicar a la integración de las reglas a Solvencia II?

Siguiendo el tema de recursos, también se realizó el sondeo del tiempo que dedicarán las empresas para sus proyectos de Solvencia II.

El 60% de los ejecutivos encuestados expresaron su expectativa de dedicar a sus proyectos entre seis y 12 meses.

En esto concordaron los ejecutivos de empresas de origen mexicano y europeo. Los ejecutivos de empresas de otro origen distribuyeron sus respuestas en un rango mayor.

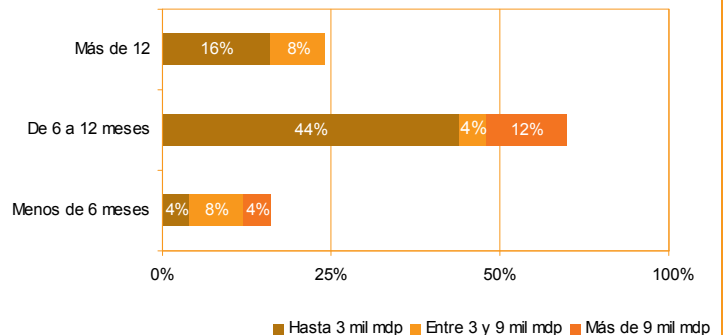
Para este tema se debe subrayar que si bien las reglas para Solvencia II aún no están finalizadas, los esfuerzos de las empresas deben estar dimensionadas de acuerdo con sus diagnósticos y entonces podrán definir con mayor exactitud la duración de los proyectos.



En otra vista del análisis se identificó que 60% de los encuestados, pertenecientes a empresas del rango inferior de ingresos, espera dedicar más de seis meses a su implementación.

Este dato genera dos teorías: estas empresas han identificado que su brecha con la iniciativa es considerable y por lo tanto el esfuerzo será mayor, o realizarán proyectos cortos durante un período mayor de tiempo, lo que les permitirá mantener sus flujos de capital asignados.

Por el contrario, las empresas del rango superior de ingresos prevén implementaciones menores a 12 meses. Tan sólo 4% de esas empresas estiman implementaciones menores a seis meses.



### ¿Cuáles cree que son los principales desafíos para el logro de sus objetivos de Solvencia II?

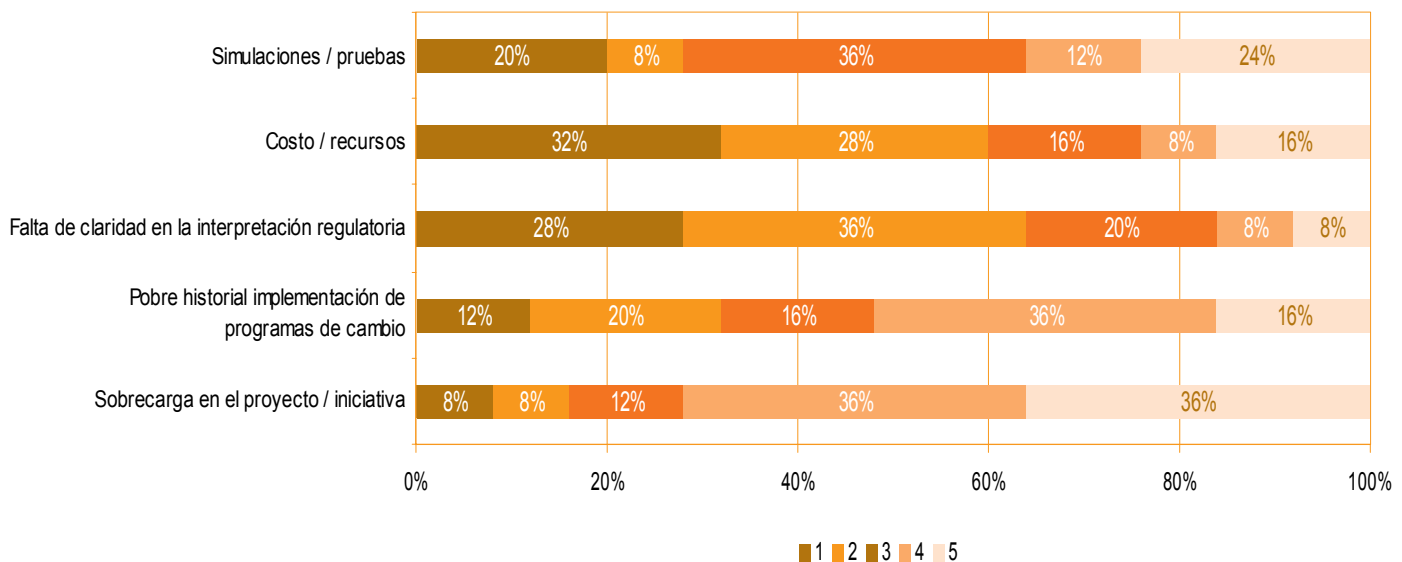
Esta es una de las preguntas más relevantes de la encuesta. Los ejecutivos encuestados identificaron y priorizaron los retos más importantes que enfrentarán en la implementación de la iniciativa.

El 32% señaló a los costos y recursos como el principal reto, el 36% mencionó la falta de claridad en la interpretación regulatoria como la segunda causa de preocupación, y otro 36% indicó que las simulaciones y pruebas de los modelos es el tercer reto en importancia que deberán resolver.

Estas respuestas apuntan a la incertidumbre que todavía existe en el sector respecto a las reglas y condiciones que se establecerán con Solvencia II.

A medida que la iniciativa vaya madurando en México, estos retos irán cambiando.

Sin embargo, será importante fortalecer la interacción de las empresas del sector con la CNSF para reducir la incertidumbre presente y establecer un ambiente de mayor colaboración en el sector.



# Resultados de México

## Expectativas

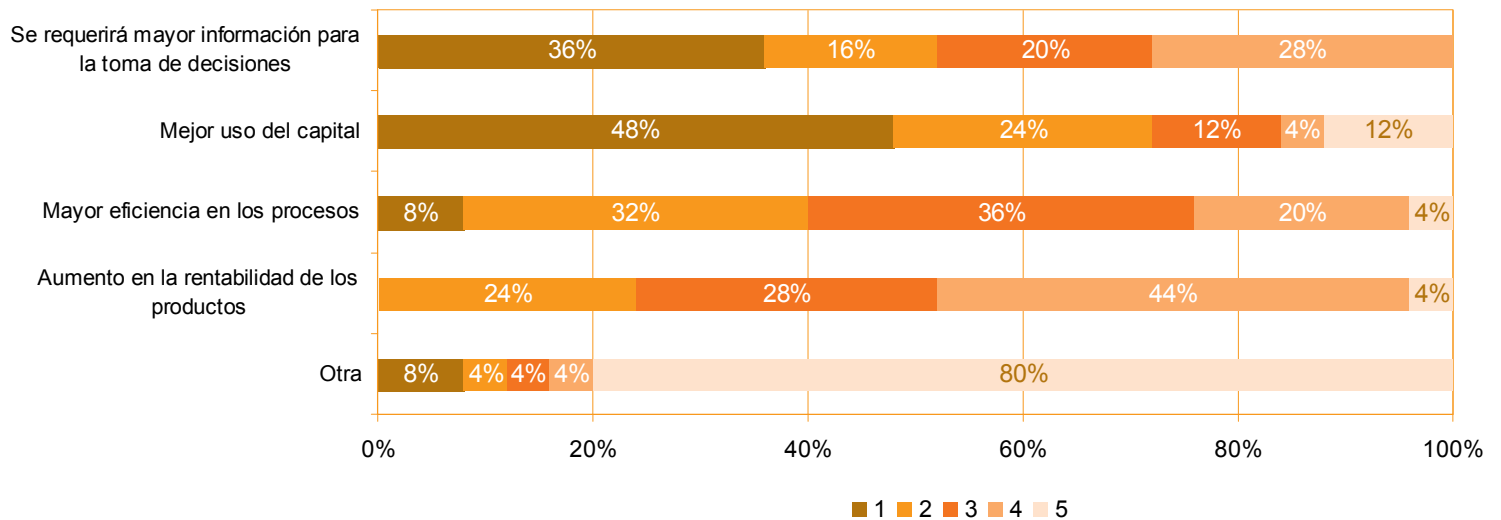
### ¿Cuál cree que sea el principal impacto de negocio en lo referente a Solvencia II?

En contraste a los retos, también se cuestionó a los ejecutivos sobre los principales beneficios que esperan de la iniciativa.

El 48% de los ejecutivos en México opinó que esperan obtener un mejor uso del capital con los nuevos modelos, el 32% explicó que también tienen sus expectativas en conseguir una mayor eficiencia de sus procesos. El tercer lugar de importancia en los beneficios lo obtuvo esta opción, seguida de una mayor rentabilidad de los productos.

Estos datos indican que las áreas donde esperan los mayores beneficios las empresas aseguradoras en México son sus operaciones y sus ingresos.

La iniciativa se vislumbra como una ayuda indirecta a los ingresos a través de la eficiencia en las operaciones, la distribución de los costos y la adecuación de los productos.



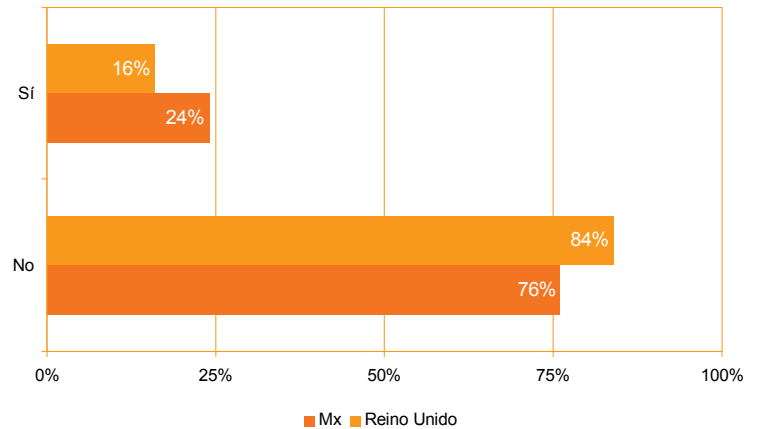
# Resultados comparados con Reino Unido y Francia

# Resultados comparados con Reino Unido y Francia

## Diagnóstico detallado

En abril de 2009 la oficina de PricewaterhouseCoopers en Inglaterra realizó una encuesta a empresas aseguradoras y la primera pregunta en la encuesta realizada en Reino Unido estuvo dirigida a establecer un parámetro del nivel de preparación de las empresas respecto a Solvencia II.

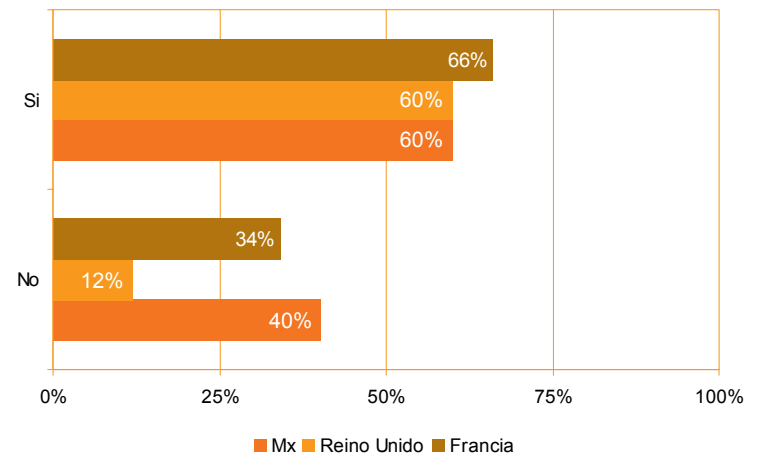
En esa encuesta, sólo el 16% contestó que ya había realizado su diagnóstico, la proporción se ve más positiva para el sector en México. Este resultado demuestra que la mayoría de las empresas están en una etapa de aprendizaje sobre el tema y es necesario que exista mayor información en el sector para que los ejecutivos de las aseguradoras comuniquen en sus organizaciones las medidas que deberán tomar al respecto.



## Diseño de modelos internos

Los modelos de capitales son un tema fundamental en la directiva. En México, al igual que en Europa, la autoridad regulatoria ha propuesto la opción de que cada empresa pueda diseñar modelos internos que se ajusten más a su operación. Esta opción la perciben los ejecutivos como una mejor alternativa, a la integración de un modelo estándar.

En las encuestas realizadas en Inglaterra, Francia y México, las respuestas fueron muy similares: en los tres casos, aproximadamente el 60% de los encuestados coincidieron en estar implementando o considerar un modelo interno para sus requerimientos de capital.



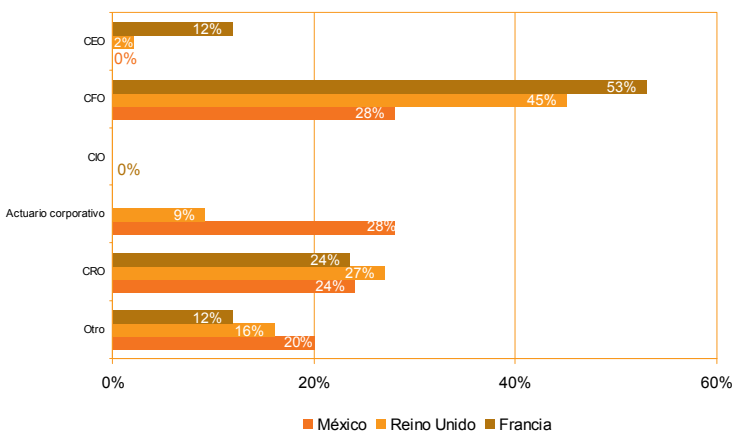
La encuesta realizada en Inglaterra, incluye un 28% adicional que respondió como "Indeciso".

## Percepción de los esfuerzos de la Autoridad

Tanto en Inglaterra, como en México las encuestas incluyeron preguntas sobre la confianza que tienen los ejecutivos de las empresas aseguradoras hacia la autoridad local, respecto a sus capacidades y habilidades para las aprobaciones de los modelos.

Para los casos de Inglaterra y México el dato es contrastante: en Reino Unido, sólo el 17% confiaba en los esfuerzos de la Financial Services Authority, principal organismo de regulación en ese país; mientras que en México el 68% confía que la CNSF tiene las capacidades

En ambos países, las autoridades se han acercado a las empresas para realizar algunas pruebas de diseño y preparar modelos consensuados. No obstante, hay que tener en cuenta la diferencia de avances y de tiempo de desarrollo que existen en Inglaterra y compararlos con esas variables en México.

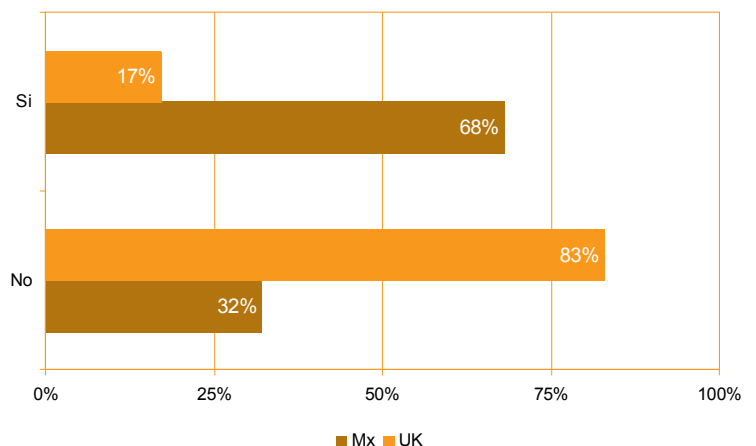


## Patrocinador

La identificación del patrocinador es uno de los temas principales de la encuesta. De este patrocinador depende el impulso que tendrá el proyecto en la organización y el enfoque que cada empresa le dará.

Las respuestas de la encuesta en México coinciden en dos categorías con las respuestas obtenidas en Inglaterra y Francia: en ambos países europeos el principal responsable es el CFO (director de finanzas, por sus siglas en inglés) y el siguiente responsable potencial es el CRO (director de riesgos, por sus siglas en inglés).

En el caso de México, los principales responsables identificados son el CFO y el actuario corporativo. Este dato da una visión interesante del enfoque que han dado las empresas a sus proyectos de Solvencia II, en Europa perciben el esfuerzo dirigido a la administración de la empresa y sus procesos, mientras en México han incluido el factor actuarial dirigido al diseño de los modelos.

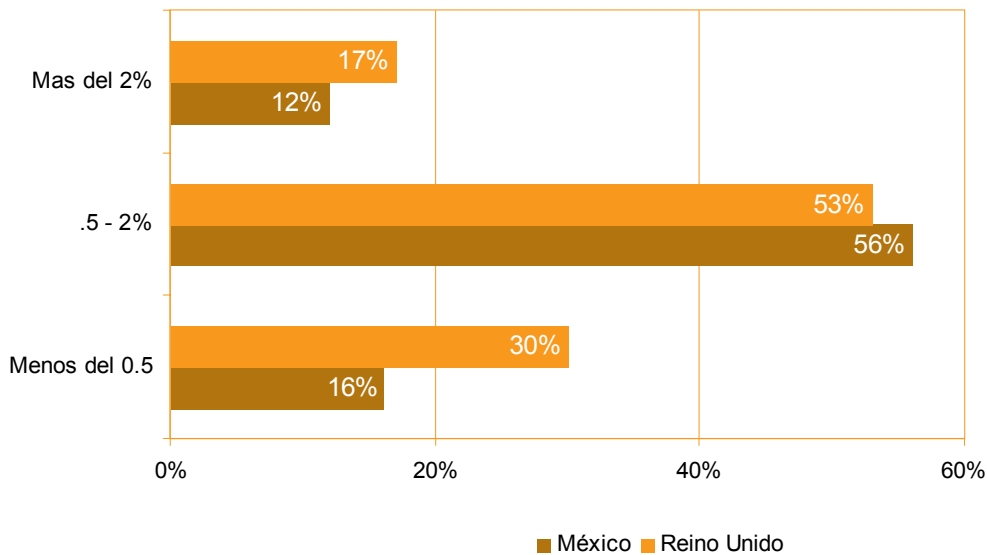


## Presupuesto

Comparando los datos obtenidos en la encuesta de PwC en Inglaterra, la mayoría de los ejecutivos mexicanos coinciden con los ejecutivos ingleses en el presupuesto aproximado que asignarán será entre 0.5% y 2% de sus ingresos anuales. Sin embargo, en cuestión de presupuestos mayores, el 17% de las empresas inglesas asignará presupuestos de más del 2% de sus ingresos anuales.

Esta comparación se realizó a nivel de porcentaje del ingreso para anular la diferencia de ingresos de las empresas en ambos países y tener un marco común de referencia.

El dato que llama más la atención es el grupo de empresas inglesas que asignarán presupuestos menores al 0.5% de sus ingresos, en estos casos existe una probabilidad de que aún no hayan realizado un diagnóstico o sus esfuerzos estén enfocados a situaciones particulares, más que a un proyecto integral.



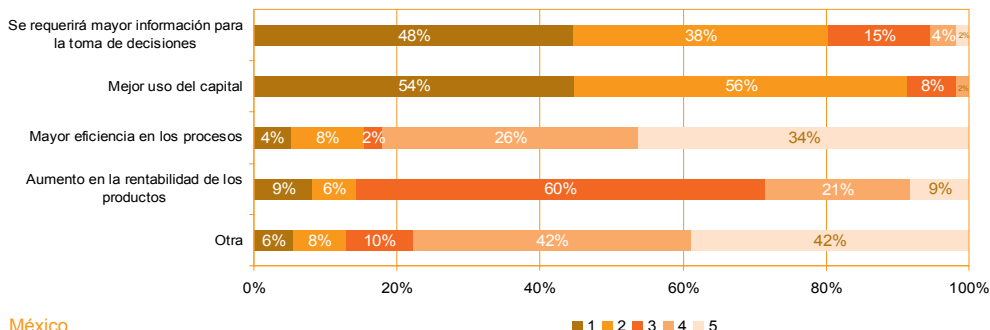
## Retos

Los ejecutivos de las aseguradoras en Inglaterra tuvieron respuestas diferentes, lo cual evidencia la evolución que lleva el proceso de implementación en Europa.

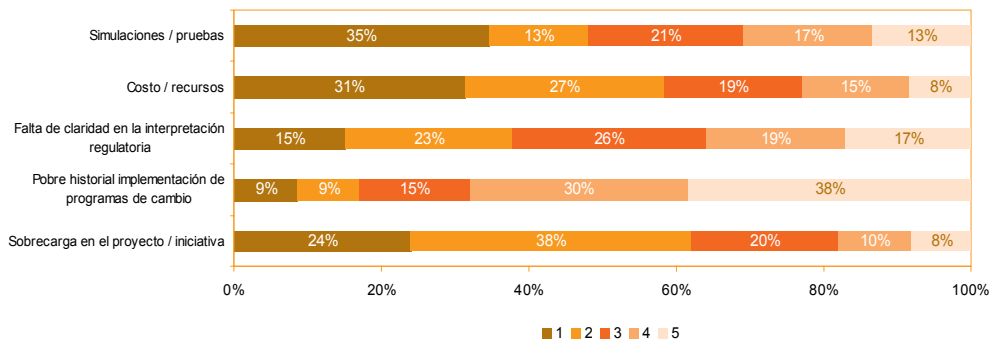
El 35% de los entrevistados en la encuesta de Inglaterra ubicó a las pruebas y simulaciones como su principal reto, un 38% comentó que la sobrecarga en sus equipos de trabajo es el segundo en importancia del proyecto; y un 27% la falta de claridad en la interpretación regulatoria como su tercer fuente de preocupación.

La explicación de esta diferencia se debe al avance que tiene la iniciativa en Europa, donde la definición y validación de los modelos es un tema en el que están trabajando y que las autoridades regulatorias de cada país de la Unión Europea continúan con sus esfuerzos para adecuar las recomendaciones que emite el CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors).

### Reino Unido



### México



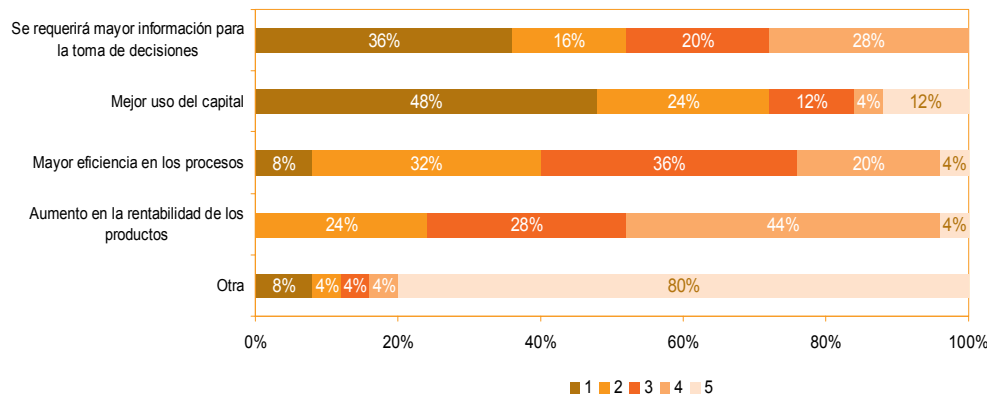
## Beneficios

Respecto a los beneficios, en Inglaterra los resultados fueron más polarizados: la mayoría de los ejecutivos espera obtener como beneficios principales un mejor uso del capital y un aumento en la información disponible para la toma de decisiones, seguido de un incremento en la rentabilidad de los productos.

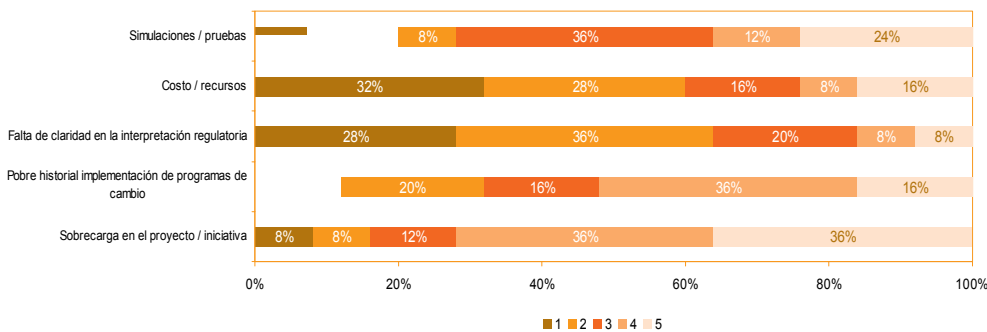
La eficiencia en los procesos fue mencionada en cuarto lugar.

Desde esa perspectiva es claro identificar que Solvencia II es percibida como un apoyo a las finanzas de las empresas aseguradoras, ya que les permitirá revisar sus modelos internos de capital y establecer niveles de reservas más certeros a sus operaciones particulares.

### Reino Unido



### México



De acuerdo a los resultados de los ejecutivos encuestados, identificamos varios temas que tienen un impacto considerable en la implementación de Solvencia II en las aseguradoras en México, los más relevantes: la información que existe sobre la directiva y la información que publica la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

En ambos casos las soluciones implican la participación conjunta de todo el sector, lo cual incluye a la CNSF, las aseguradoras, asociaciones y a los proveedores de servicios.

Es indispensable que los proveedores y la CNSF compartan sus experiencias con las empresas para aumentar el conocimiento del sector y así generar una mayor conciencia en las organizaciones, además de un mejor entendimiento de las acciones y metas que se esperan de la iniciativa. De igual forma, las organizaciones deben compartir sus experiencias, en México o en sus casas matrices, respecto a Solvencia II con las otras partes y apoyar en la definición de una regulación más sólida en este tema.

En lo que toca a la información de la CNSF, ésta debe impulsar la participación de las empresas en la definición de modelos, reglas y objetivos con el propósito de aumentar la comunicación, conocimiento y compromiso de las mismas con la directiva.

Esta colaboración permitirá que las empresas tengan una visión más clara de los requerimientos, costos, recursos y metas que deban establecer en sus esfuerzos para Solvencia II y por lo mismo logrará establecer un sector más fuerte y preparado.



# Contacto

Solvencia II es un tema que cada día se escucha con mayor frecuencia en las oficinas de los ejecutivos de las compañías aseguradoras.

En PricewaterhouseCoopers nos preocupamos por compartir nuestra experiencia con nuestros clientes y buscamos ayudarlos en sus iniciativas de negocio.

Solvencia II no es la excepción y estamos atentos a las inquietudes y oportunidades que puedan presentarse.

En México también nos hemos mantenido en contacto con nuestra red global de oficinas para establecer una comunidad de trabajo que permita compartir con los clientes locales el conocimiento que generamos a nivel internacional.

Para mayor información, nuestros expertos del sector financiero están a sus órdenes:

## Rosalía Castañeda Vivar

Socia de Asesoría de Negocios  
Especialista en el sector financiero  
rosalia.castaneda@mx.pwc.com  
Teléfono: +52 (55) 5263-5874

## Ricardo E. Cuenca G. Z.

Gerente de Asesoría de Negocios  
Especialista en el sector financiero  
ricardo.cuenca@mx.pwc.com  
Teléfono: +52 (55) 5263-6144



[pwc.com/mx](http://pwc.com/mx)