

DOCUMENTO

Reflexiones sobre Solvencia II

Solvencia II puede significar una mucho más amplia intervención administrativa en la gestión de las entidades y, probablemente, una mayor exigencia de recursos, sin que sea fácil apreciar ventajas decisivas en relación con el actual régimen de supervisión. En casos muy tasados puede ser que, por aplicación de modelos internos, la entidad que los aplique, previa aprobación del órgano de control, pueda beneficiarse de unas menores exigencias en ese sentido; pero ése no será, desde luego, el caso general, por más que la expectativa de dicha posibilidad pueda ser uno de los factores que animen a los grandes grupos aseguradores a secundar el proyecto. Éste es uno de los criterios que se defiende en este trabajo, que trata de aportar un punto de vista diferencial sobre éste comentado proyecto.

José Luis Maestro

Inspector de Seguros del Estado (excedente)

Reflexiones sobre Solvencia II

Dentro del conjunto de medidas de índole normativa llevadas a cabo en la Unión Europea en relación con la actividad de las entidades aseguradoras, es, sin duda, el denominado proyecto Solvencia II el que mayor carga de trabajo ha requerido hasta la fecha, y el que también lo seguirá haciendo en el próximo futuro; hasta el punto de dejar empequeñecidos todos los trabajos anteriores, incluidos los correspondientes a la elaboración de las diversas directivas que se han ido publicando sobre la materia. No sólo es ingente el volumen de trabajo que comporta este proyecto: también lo es el número de personas involucradas en el mismo, en los más diversos foros; e igualmente abrumadora es la cantidad de material de estudio y análisis que, en torno al mismo, se ha venido elaborando, hasta el punto de que la sola lectura de todos los documentos que hasta ahora se han publicado sobre este tema requiere de un esfuerzo que no está al alcance de la mayoría de los profesionales, no sólo por la dificultad de la materia, sino, sobre todo, por el tiempo que consume. Esfuerzo que se multiplica cuando se trata de desentrañar su sentido en toda su extensión, de modo que puedan ponerse en relación las diversas partes de las que se compone el proyecto en orden al establecimiento de un nuevo régimen de supervisión de los seguros privados.

En líneas generales, el proyecto Solvencia II tiene por objeto mejorar la protección de los asegurados, en sentido amplio (es decir, también de los tomadores, de los beneficiarios y, en su caso,

de los perjudicados), mejorar la competitividad de las empresas de seguros en el ámbito de la Unión Europea (ya que su ámbito objetivo de aplicación se contrae a los Estados miembros de la misma), y proporcionar una mejor asignación de los recursos financieros de dichas empresas; sin que, al mismo tiempo, todo ello suponga incurrir en unos costes excesivos ni provoque disfunciones en el mercado asegurador (pretensión esta última que, aunque plausible, es de difícil conciliación con las otras dos). Para conseguir todo lo anterior, el sistema resultante de dicho proyecto debe ser capaz de proporcionar a los supervisores nuevas herramientas y poderes de actuación, de forma que les permitan valorar lo que se ha denominado la "solvencia global" de la empresa de seguros; concepto éste que se basa en un enfoque prospectivo de su desempeño, con una decidida orientación al riesgo: a su identificación, y a su medición; lo que, en cierto modo, implica el reconocimiento de elementos cuantitativos (volumen de recursos de que la empresa debe disponer para hacer frente a tales riesgos) y cualitativos (capacidad de gestión de los administradores y directivos, existencia y eficacia de los controles internos, monitorización de los riesgos, etc.).

Si hubiera que resumir el significado y alcance de Solvencia II, podría decirse que el proyecto consiste en la implantación de un nuevo régimen de supervisión, que implica, por una parte, la exigencia de unos recursos financieros¹, probable-

(1) No sólo recursos propios. También afecta al cálculo de las provisiones técnicas.

mente superiores a los que actualmente se requieren, que, en teoría, se establecerán en función de los riesgos a los que se halla expuesta la entidad; y, por otra, en un régimen de supervisión, incluida la relativa a la satisfacción de las mencionadas exigencias de recursos, que se extiende a la práctica totalidad de las actividades de la entidad, y que permitirá a los órganos supervisores, no sólo la exigencia de recursos adicionales, sino también la imposición de medidas de control especial en una amplia variedad de modalidades de aplicación. En todo caso, los poderes del supervisor y la carga de trabajo para las empresas se van a incrementar notablemente respecto de lo que sucede en la situación actual, por lo que no deja de sorprender la buena acogida y la ausencia de críticas que el proyecto ha suscitado hasta ahora en la industria aseguradora; particularmente, por parte de las empresas de seguros y de sus órganos de representación corporativa, que, por el contrario, parecen saludar a Solvencia II como a una innovación necesaria y altamente conveniente. Quizá sea porque aún no se ha tomado verdadera conciencia de la magnitud del proyecto, de las dificultades que encierra, de las servidumbres que impone y de los recursos que consume; ni tampoco, probablemente, de las escasas ventajas que, por regla general, el nuevo sistema ofrece con respecto al actual, al menos en lo que se refiere a las garantías financieras de la entidad aseguradora para defensa de los intereses de los asegurados.

TRES PILARES

Como es sabido, y siguiendo el esquema seguido para la banca en el sistema denominado Basilea II, el proyecto Solvencia II se articula en tres pilares.

El primero es de orden principalmente cuantitativo, y hace una referencia genérica a criterios para el cálculo de las provisiones técnicas, así como, sobre todo, a los requerimientos de recursos propios de que la entidad debe disponer², que se determinan, en principio, por medio de una fórmula estándar; si bien la posibilidad de utilizar modelos internos, que se adecuen mejor que la fórmu-

“No deja de llamar la atención que, junto a lo alambicado de los procedimientos en cuya virtud se determinan los recursos necesarios para hacer frente, por ejemplo, al riesgo de mercado, se despache al riesgo operacional con la aplicación de unos determinados porcentajes a las primas o a las provisiones, incurriendo así en uno de los defectos que se achacan al actual sistema de solvencia, ya que, a mayor infratarificación, o a mayor infradotación de provisiones, menor exigencia de recursos”

la estándar al perfil de riesgos de la empresa, hace que también, aunque de manera indirecta, jueguen elementos cualitativos en la determinación del volumen de recursos exigibles.

El segundo pilar se refiere, fundamentalmente, a las actividades de supervisión a desarrollar por parte de los organismos competentes, que, no obstante su carácter predominantemente cualitativo, puede también dar lugar a la intervención de elementos cuantitativos; tanto por medio de la exigencia de recursos financieros adicionales en aquellos casos en que las actividades de supervisión realizadas así lo justifiquen, como por el empleo de determinadas prácticas de supervisión, que también suponen la intervención de elementos de orden cuantitativo (stress testing, análisis de sensibilidad, proyecciones de magnitudes financieras, utilización de estadísticas comunes, etc.).

(2) La exigencia de recursos propios también cubriría aspectos tales como la composición de los mismos, y su admisibilidad como garantía de solvencia, en función de su calidad.

“El proyecto Solvencia II puede significar una mucho más amplia intervención administrativa en la gestión de las entidades y, probablemente, una mayor exigencia de recursos, sin que sea fácil apreciar ventajas decisivas en relación con el actual régimen de supervisión”

El tercer pilar se orienta a las obligaciones de información que pesan sobre la empresa de seguros, en orden a asegurar la transparencia, tanto de su situación financiera como de su gestión, incluidos aspectos de control interno y de buen gobierno corporativo.

Por lo que se refiere, exclusivamente, al Pilar I, los requerimientos de orden cuantitativo que el nuevo sistema impone se traducen, por una parte en un enfoque prospectivo para el cálculo de provisiones, que sugiere el empleo generalizado de métodos estadísticos para la determinación de lo que se denomina mejor estimación de las obligaciones pendientes de la entidad; y al importe así definido habrá que añadir un margen de seguridad, determinado por alguno de los dos procedimientos que el proyecto contempla (en este sentido, habrá también que tener en cuenta los trabajos que se están llevando en el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, a fin de evitar que las provisiones se calculen de dos maneras diferentes: a efectos regulatorios y a efectos contables). Por otra parte, esos requerimientos de orden cuantitativo suponen la exigencia de recursos propios en cuantía suficiente como para que la entidad pueda absorber pérdidas imprevistas, de modo que su probabilidad de ruina, durante un periodo de referencia de un año, quede limitada a un 0,5% (o, lo que es lo mismo, que, como media, se incurra en insolvencia una vez cada doscientos años).

En principio, esos recursos propios se calculan en función de una fórmula estándar, que supone la

definición de un determinado volumen de recursos para la cobertura de cada una de las categorías de riesgos a que, según el enfoque metodológico elegido, se halla expuesta la entidad; categorías que, en los últimos trabajos del CEIOPS, se han reducido a cuatro básicas: riesgo de mercado, de crédito (riesgo de contraparte), de suscripción (o técnico) de vida y de suscripción no vida; a las que hay que añadir otra categoría, que juega a un nivel diferente, pero que también comporta exigencia de recursos, que es el riesgo operacional. A su vez, cada categoría se compone de diversas subcategorías, o submódulos, todos los cuales requieren de un nivel específico de recursos propios. Así, en el riesgo técnico (que en la documentación de Solvencia II se denomina riesgo de suscripción) del seguro de vida se distinguen los submódulos de riesgo de longevidad, de mortalidad, de morbilidad, de incapacidad, de gastos, de rescates y de catástrofes; o, en el riesgo de mercado, se desglosan los submódulos de riesgo de tipos de interés, de renta variable, de inversiones inmobiliarias, de volatilidad respecto a la curva de tipos libre de riesgo (spread), de concentración de inversiones y de tipo de cambio.

Para cada uno de los submódulos, se establece una fórmula de cálculo, normalmente complicada, que suele basarse, bien en la formulación de matrices de correlación entre los diversos componentes que se establecen como determinantes del capital exigible por cada submódulo, bien en función de otros parámetros de no fácil comprensión; procediéndose luego a la formulación de una nueva matriz de correlación de los valores hallados para cada submódulo, con unos factores de correlación que vienen dados por la fórmula. Así se calcula el capital exigible para cada módulo y, una vez obtenido este dato, se vuelven a correlacionar los valores determinados para cada uno de ellos, por un procedimiento análogo al anterior, para hallar el capital básico de solvencia exigible (basic solvency capital requirement, o BSCR, en la terminología del proyecto Solvencia II). Si bien, según el enfoque metodológico más reciente, a ese capital exigible, determinado conforme al procedimiento indicado, habría que añadirle, con ciertas deducciones en el caso de seguros distintos del de vida, el correspondiente al riesgo operacional, que se determina mediante una fórmula de cálculo más sencilla. Así se obtendría, partiendo del capital básico, el capital de solvencia exigible o SCR (solvency capital requirement).

La sola descripción superficial del procedimiento anterior, que es el subyacente en la fórmula estándar, produce cierta perplejidad y suscita no pocas dudas a cualquier profesional no iniciado en el cálculo estadístico, por muy versado que se halle en la práctica de la actividad aseguradora, y por muy exitosa que sea, o haya sido, su ejecutoria en este sentido; y no sólo la comprensión, sino la aplicación de dicha fórmula está igualmente llena de complejidad, como también lo está el suministro regular y actualizado por parte de la entidad de los datos que resultan necesarios para dicha aplicación. Bien es verdad que, mediante una adecuada programación y la creación de un sistema que alimente al programa, es posible calcular los requerimientos de capital según la fórmula estándar sin entender nada de lo que se está haciendo ni el porqué; pero no parece que sea ésta la manera más adecuada de encarar una cuestión como es la de la exigencia a la empresa de un determinado nivel de recursos, cuya comprensión y justificación puede fácilmente escapar a sus gestores más cualificados.

NUMEROSAS OBJECIONES

Es difícil no ver en la fórmula estándar un ejercicio que tiene mucho de académico, y poco de práctico, al que, además, se le pueden formular numerosas objeciones, aunque sólo sea en razón de las hipótesis sobre las que se funda, que bien pudieran haber sido otras igualmente razonables, pero que, probablemente, hubieran dado lugar a resultados bastante diferentes. Así, entre otras muchas, no deja de llamar la atención que, junto a lo alambicado de los procedimientos en cuya virtud se determinan los recursos necesarios para hacer frente, por ejemplo, al riesgo de mercado, se despache al riesgo operacional con la aplicación de unos determinados porcentajes a las primas o a las provisiones³, incurriendo así en uno de los defectos que se achacan al actual sistema de solvencia, ya que, a mayor infratarificación, o a mayor infradotación de provisiones, menor exigencia de recursos. Y ello es tanto más llamativo cuanto que la experiencia demuestra que el riesgo operacional, en su más amplio sentido, que incluye el de suscrip-

ción, en sentido estricto (es decir, normas de suscripción inadecuadas o que se incumplen sistemáticamente), y no en el del proyecto, que hace más bien referencia al riesgo técnico, el que lleva a las empresas hacia la insolvencia: las normas tan estrictas que imperan en la actividad aseguradora sobre las inversiones que pueden realizar las entidades, o los estrictos procedimientos de cálculo de las provisiones, hacen que los riesgos de mercado, o de crédito, tengan, en la práctica, muy poca importancia.

También, a título de ejemplo, resulta bastante llamativo que, para el establecimiento de los factores de correlación entre los elementos que forman las correspondientes matrices, ya se trate de módulos o de submódulos, se hayan tomado valores redondeados, como 0,25, 0,5, 0,75 ó 1,0; lo que sugiere que se ha optado por la vía de la simplificación, huyendo de factores quizá más exactos, pero de más difícil manejo. Este enfoque puede calificarse de razonable, e incluso de satisfactorio, y hasta suscita cierto agradecimiento en el usuario; pero no deja de ser chocante, en alguna medida, que después de fórmulas de cálculo tan elaboradas, y de la exposición de abstrusas consideraciones para justificar el empleo de tales fórmulas, se opte luego por la vía del redondeo de los factores de correlación, sacrificando, en aras del pragmatismo, toda una complicada elaboración conceptual; viaje éste para el que quizá no hubieran hecho falta tantas alforjas.

Quizá lo más objetable de todo lo anterior sea que la utilización de la fórmula estándar no supone la garantía de que los recursos propios calculados con arreglo a la aplicación de la misma sean los que, en último término, acabe aceptando el supervisor. Éste puede imponer la exigencia de recursos propios adicionales, bien en el caso de que las prácticas de supervisión de índole cuantitativa a la que antes se hizo referencia den como resultado un juicio adverso sobre el nivel de recursos de la entidad de que se trate, bien porque la utilización de herramientas de supervisión de carácter cualitativo lleven a la conclusión de que el perfil de riesgos de la entidad no se ajusta a las hipótesis subyacentes en la fórmula en cuestión. En ambos casos, se podrá exigir a la entidad la aportación de recursos adicionales; y el problema, hoy por hoy, es

(3) Según los casos, el capital exigible para el riesgo operacional puede también obtenerse mediante la aplicación de un factor predeterminado al BSCR.

que no hay pautas objetivas en cuanto al modo en que tales cuantías adicionales van a poder exigirse por el supervisor⁴. Un problema añadido es que, al consistir el proyecto Solvencia II en un conjunto de normas de ámbito comunitario a nivel de la Unión Europea, las consecuencias de la aplicación de las mismas tienen, igualmente, vocación de universalidad en el referido ámbito territorial, por lo que, en principio, dejan poca libertad de actuación a los Estados miembros; con lo que, en cierto modo, se rebaja la expectativa de poder discutir excepciones con el supervisor local. Es de esperar que el desarrollo del proyecto acabe por proporcionar pautas de actuación objetivas y, sobre todo, razonables, en relación con asunto tan importante.

Otra posibilidad de excepción a la aplicación de la fórmula estándar, es la que viene dada por la alternativa, reconocida en el proyecto, de que las entidades utilicen modelos internos para definir una fórmula, específica para cada una de ellas, en cuya virtud se determine el nivel de recursos que les resulte exigible para garantizar su solvencia⁵. El problema estriba en que esta fórmula debe ser específicamente aprobada por el supervisor en cada caso, lo que sitúa a éste en la coyuntura de tener que pronunciarse sobre un modelo que puede ser de difícil comprensión y que, normalmente, irá orientado a rebajar el nivel de exigencia de recursos que resultaría de la fórmula estándar. No es fácil que, en tales circunstancias, el supervisor se pronuncie con prontitud sobre una cuestión que implica rebajar el nivel de exigencia de recursos aplicable con carácter general al resto de entidades⁶.

En resumen, el proyecto Solvencia II puede significar una mucho más amplia intervención administrativa en la gestión de las entidades y, probablemente, una mayor exigencia de recursos, sin que sea fácil apreciar ventajas decisivas en relación con el actual régimen de supervisión. En casos muy tasados puede ser que, por aplicación de modelos internos, la entidad que los aplique, previa aprobación del Órgano de control, pueda benefi-

ciarse de unas menores exigencias en ese sentido; pero ése no será, desde luego, el caso general, por más que la expectativa de dicha posibilidad pueda ser uno de los factores que animen a los grandes grupos aseguradores a secundar el proyecto, sabedores de que, no sólo pueden sacar provecho de esa posibilidad, sino de que el consumo de recursos que comporta la implantación de aquél puede significar una gravosa carga para sus competidores pequeños y medianos, que reduzca su capacidad competitiva. Además, no cabe descartar, como razones adicionales para explicar que el proyecto vaya cobrando impulso, a pesar de los muchos inconvenientes que representa para la generalidad de las entidades, el propio protagonismo que gracias a él están cobrando determinadas instituciones comunitarias con competencias supervisoras de alto nivel, por una parte; y, por otra, los intereses creados en ciertos ámbitos profesionales, que ven en la complejidad del proyecto una importante fuente de ingresos.

BUENA DISPOSICIÓN DEL SUPERVISOR

En relación con el proyecto Solvencia II, y a la vista de las nuevas e importantes demandas que plantea, se ha dicho en alguna ocasión que su implantación significa un cambio radical en la gestión de las entidades aseguradoras; y también se ha afirmado que Solvencia II va a provocar cambios sustanciales en las decisiones estratégicas de las empresas, que buscarán la comercialización de productos que requieran menores exigencias de recursos propios, abandonando, en cambio, líneas de negocio que consuman un elevado volumen de aquéllos. En nuestra opinión, ninguna de estas afirmaciones es aceptable sin serias reservas. En cuanto a que la gestión de las entidades vaya a cambiar radicalmente, hasta el punto, como se ha dicho, de que poco tendrá que ver con la actual, no

(4) En ciertos casos, como el de entidades muy especializadas que actúen en un solo ramo, puede resultar clara la falta de adecuación de la fórmula estándar a su problemática; pero en muchos otros esa circunstancia puede no ser tan evidente; y, en todo caso, subsiste la dificultad de cómo determinar el nivel de recursos adicionales exigibles.

(5) Lo que conecta con lo indicado en la nota anterior.

(6) No obstante, para el caso de que la fórmula estándar llegara a suponer un notable incremento en la exigencia de recursos propios, una alternativa relativamente sencilla, y de aplicación generalizable a todas las empresas, sería la de que, si cristalizan los esfuerzos realizados a nivel sectorial para la determinación de una fórmula estándar española, de modo que de su aplicación resultara una menor exigencia de recursos, la DGSFP autorizara una especie de modelo interno simplificado, de aplicación general, que consistiera en la utilización de dicha fórmula. Ello supondría una modificación de los porcentajes, coeficientes y factores de la fórmula estándar general, para adaptarlos a las especificidades del mercado nacional.

cabe esperar que haya de producirse alteración alguna en la forma en que han de llevarse a cabo los procesos básicos de negocio: así, los siniestros se seguirán tramitando de la misma manera, y lo mismo sucederá con el proceso de suscripción, o con los procesos de distribución y comercialización de los productos, ya se trate de la relación con los mediadores (incluido el proceso de cobro de primas) o con el cliente directo. Y, en cuanto a que sólo (o preferentemente) se vayan a comercializar productos que consuman un escaso nivel de recursos propios, la experiencia demuestra que las entidades, en último término, comercializan lo que pueden, y no lo que les gustaría. Ya sin necesidad de Solvencia II existe hoy la evidencia de que determinados productos dejan un margen de beneficio (y, por tanto, una mayor aportación a la solvencia de la empresa) claramente superior a otros (accidentes más que responsabilidad civil, o vida-riesgo más que vida-ahorro) y, sin embargo, la empresa tiene que vender de todo, porque así lo exigen sus clientes o sus mediadores. Otra cosa es que, dentro de esos condicionantes, las cosas se intenten hacer lo mejor posible, reduciendo los gastos y controlando la siniestralidad; pero es impensable que un asegurador sólo comercialice aquellos productos que le dejan un amplio margen, e ignore los demás.

El gran cambio que se va a producir con la implantación del proyecto Solvencia II, aparte la posible mayor exigencia de recursos financieros, no es previsible que venga por modificaciones en la gestión en los términos que acabamos de comentar, sino con ocasión de la importancia que van a cobrar los procedimientos de control de los riesgos inherentes o implícitos a los procesos, tanto de negocio propiamente dicho como de soporte, que se realizan en el seno de la empresa; y, también en buena medida, por la mayor, y potencialmente constante, intervención del supervisor en la marcha de la entidad, con base en criterios que corren el riesgo de revestir una alta dosis de discrecionalidad. La combinación de ambos factores puede abrir la puerta a que deficiencias en el diseño o la implantación de tales controles permitan al supervisor la exigencia, no sólo de medidas correctivas en el orden cualitativo, sino también de mayores recursos financieros, como antes hemos apuntado.

A pesar de su nombre, que parece responder a la satisfacción de una necesidad, no puede decir-

“El gran cambio que se va a producir con la implantación del proyecto Solvencia II, aparte la posible mayor exigencia de recursos financieros, no es previsible que venga por modificaciones en la gestión, sino con ocasión de la importancia que van a cobrar los procedimientos de control de los riesgos inherentes o implícitos a los procesos, tanto de negocio propiamente dicho como de soporte”

se que Solvencia II venga a remediar un problema acuciante del sector. Hoy por hoy, con el sistema vigente, de fácil comprensión y aplicación, integrado por una serie de normas orientadas a garantizar la solvencia de las empresas, tanto desde el punto de vista estático (cálculo y cobertura de provisiones técnicas), como dinámico (margen de solvencia), no cabe sostener seriamente que fuera necesaria una reforma del calado y del alcance que tiene Solvencia II; sin perjuicio de reconocer que el sistema de solvencia vigente es susceptible de mejora y de afinamiento. Pero el enfoque prospectivo que pretende tener este proyecto, cuya finalidad no puede ser otra que la de anticipar posibles problemas que afecten a los derechos del asegurado, ya se halla implícito en el modelo actual. Es evidente que un progresivo deterioro del estado de cobertura de provisiones técnicas, o del resultado del margen de solvencia, no deja indiferente al supervisor, que conoce dicha situación por medio de la información periódica que recibe y de las inspecciones in situ que realiza; por lo que la detección temprana del problema existente no sólo es posible, sino que, por lo general, se viene realizando satisfactoriamente. En casos como éste, el deterioro de la si-

UE: el CEIOPS lanza el 'QIS 3' de Solvencia II

El Comité de Supervisores Europeos de Seguros y Planes de Pensiones (CEIOPS, en su siglas en inglés) ha anunciado el lanzamiento de la tercera ronda del estudio de impacto cuantitativo ('QIS 3') de Solvencia II. "Aunque éste no es el ejercicio final, este 'QIS' representa un gran paso en el desarrollo del nuevo régimen de solvencia", señala el CEIOPS en su página web. Por ello, el organismo comunitario "anima con fuerza a todas las compañías aseguradoras a participar con el mejor esfuerzo posible".

Los objetivos del 'QIS 3', según explica el CEIOPS, son cuatro. "En primer lugar, esperamos que este ejercicio ofrezca aún más información sobre si son factibles y convincentes los cálculos que implica Solvencia II. En segundo lugar, buscamos información cuantitativa sobre el posible impacto en los balances y la cantidad de capital que podría necesitarse si el acercamiento y la calibración planteados en las especificidades del QIS 3 son adoptadas en el marco de los estándares de Solvencia II. Un tercer objetivo que buscamos es información sobre la idoneidad de las calibraciones planteadas para el cálculo del Requerimiento de Capital de Solvencia (SCR) y el Requerimiento de Capital Mínimo (MCR). Por último, y como cuarto objetivo, queremos tener información sobre el efecto de aplicar los aspectos específicos del 'QIS 3' en los grupos aseguradores", concluye.

tuación financiera de la empresa no viene por una pérdida espontánea de valor de los recursos propios, sino por una gestión deficiente, del que dicho deterioro es consecuencia; y, por ello mismo, el remedio no está en aportar recursos adicionales, sino en mejorar esa gestión; si es preciso, a instancias del supervisor o por exigencia suya. Para imponer un cambio en tal sentido, es difícil sustraerse a la idea de que resulta de escasa utilidad todo el entramado teórico-conceptual subyacente en Solvencia II.

En todo caso, es tal el desarrollo que ha alcanzado el proyecto y la inercia que el mismo ha cobrado, que no parece realista pensar que no vaya a acabar en términos bastante similares a los en que actualmente se viene configurando; y a lo más que razonablemente cabe aspirar es a limitar sus efectos colaterales, en la medida en que la pretensión de alcanzar mediante su implantación objetivos tan encomiables como la tutela de los intereses de los asegurados y la transparencia del mercado de seguros (ninguno de los cuales parece estar en peligro con el régimen vigente), pueda suponer un freno o un obstáculo a la consecución de otros dos de las finalidades principales que persigue la normativa de ordenación de los seguros privados, cuales son el desarrollo del mercado de seguros y el fomento de la actividad aseguradora privada. En este sentido, va a ser indispensable contar con la buena disposición del supervisor local, como intérprete privilegiado del nuevo marco normativo y encargado de su aplicación, y en quien el mercado español habrá de confiar para que el nuevo régimen jurídico-financiero, cuya implantación comienza a vislumbrarse para un futuro no muy lejano, resulte compatible con el ejercicio del control sobre una actividad tan compleja como la aseguradora, sin graves perturbaciones para las empresas que a ella se dedican.