

La nueva Directiva sobre la distribución de seguros: hacia la MiFID del sector asegurador

Jesús Almarcha Jaime

Departamento de Gestión del Conocimiento de Gómez-Acebo & Pombo

1. Introducción

Ha sido aprobado el texto definitivo de la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero del 2016, sobre la distribución de seguros (DO L 26 del 2 de febrero del 2016, pp. 19-79). Entrará en vigor el próximo 23 de febrero y deberá ser traspuesta a los ordenamientos nacionales, como muy tarde, el 23 de febrero del 2018. Se establece un periodo transitorio hasta el 23 de febrero del 2019 para los intermediarios ya registrados en virtud de la Directiva 2002/92/CE.

Con esta directiva se pretende armonizar el sistema de distribución de seguros en el ámbito de la Unión Europea con directrices tanto para las empresas de seguros y reaseguros como para los intermediarios y distribuidores y con el fin principal de proteger al consumidor de forma igualitaria en todos los Estados miembros. Aun así, se deja un amplio margen a los Estados para establecer y aplicar un régimen todavía más estricto. Por eso los requisitos de esta directiva deben considerarse de mínimos, no de máximos.

2. Principales aspectos

2.1. Formación del personal

La directiva establece los requisitos de formación que, en general, debe cumplir

el personal de las empresas de seguros y reaseguros, así como los distribuidores e intermediarios. Al respecto, cabe destacar lo siguiente:

- Deben tener al menos quince horas anuales de formación, que serán ponderables en función del tipo de distribuidor, los productos vendidos, la función que desempeñan y la actividad realizada. Este curso formativo puede dar lugar a la obtención de certificado por parte del sujeto (si lo exige el Estado).
- Se les exige la no comisión de delitos graves —ya sea contra la propiedad o relativos al ejercicio de actividades financieras—, buena reputación y no haber sido declarados en concurso con anterioridad (salvo rehabilitación conforme a la ley nacional).
- Deben suscribir, salvo que la empresa cubra o asuma toda responsabilidad, un seguro de responsabilidad civil profesional para los casos de negligencia.

2.2. Obligaciones de información y normas de conducta¹

La directiva establece un sistema prácticamente análogo al incorporado por la

¹ No se aplicarán a seguros de grandes riesgos o, si el Estado así lo considera, a los clientes profesionales.

N. de la C.: En las citas literales se ha rectificado en lo posible —sin afectar al sentido— la grafía de ciertos elementos (acentos, mayúsculas, símbolos, abreviaturas, cursivas...) para adecuarlos a las normas tipográficas utilizadas en el resto del texto.

normativa MIFID en el sector bancario. A los intermediarios y distribuidores de seguros se les exige una actuación honesta, profesional y equitativa que vele por los intereses del cliente. Para ello, deben suministrar información precisa, clara y no engañosa.

De forma particular, los intermediarios o las empresas de seguros deben informar precontractualmente de la identidad, la dirección, la condición, si ofrecen o no asesoramiento sobre los productos, los procedimientos de quejas y de resolución extrajudicial de conflictos, el registro de inscripción, etc.

En el caso de los intermediarios, en especial, deberán informar al cliente de modo precontractual de si reciben o no algún tipo de remuneración (comisión, honorario, etc.) con la concertación del seguro y, en caso afirmativo, quién se hace cargo de los gastos de aquélla. Aun así, los Estados podrán restringir o prohibir la percepción de tales retribuciones.

A nivel precontractual, se diferencia también un doble régimen en función de si existe o no asesoramiento en la venta del producto². Ambos tienen como puntos en común recopilar la información del cliente que sea necesaria para analizar sus exigencias y necesidades y facilitarle información comprensible para que tome una decisión fundada. Dicha información será modulada en función de la complejidad del producto y del tipo de cliente.

La presentación de la información será, en general, en papel, aunque en determinadas ocasiones también se permite en soporte duradero (entiéndase un soporte electrónico) o mediante la página web de la empresa. También se considera la posibilidad de venta del producto por teléfono.

La información relativa a los seguros de no vida se entregará en un documento normalizado que deberá reunir unos requisitos y elementos informativos determinados por la directiva y cuyo formato será aprobado por la Comisión Europea mediante normas técnicas de ejecución, previa presentación de los proyectos por la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA, por sus siglas en inglés).

Cuando el seguro se ofrezca conjuntamente con servicios o productos auxiliares, el distribuidor informará al cliente de si pueden adquirirse por separado y, en caso afirmativo, deberá informar también por separado de cada producto. En caso de que el bien o servicio no sea de seguros, deberá ofrecer al cliente la posibilidad de obtener el seguro y el bien o servicio por separado, salvo servicios o actividades de inversión, contrato de crédito o una cuenta de pago.

2.3. *Control interno y requisitos de gobernanza*

Las empresas de seguros y los intermediarios deberán establecer un mecanismo de aprobación del producto de seguro que tenga como fin su correcta adecuación en el mercado (salvo seguros de grandes riesgos). Para ello, debe hacerse un estudio del producto, sus riesgos, sus destinatarios, la estrategia de distribución, las necesidades del mercado, etc. Esta información se pondrá a disposición de los distribuidores.

2.4. *Requisitos adicionales en los productos de inversión basados en seguros*

Cuando nos hallemos ante productos de inversión basados en seguros, se extreman los requisitos para proteger al cliente o cliente potencial:

- Se aclarará si se suministrará al cliente una evaluación periódica de la

² Se faculta a los Estados para que puedan exigir el asesoramiento en todo tipo de contrato de seguro o para determinados tipos de seguro.

idoneidad del producto, se le entregará información relativa a los riesgos de las orientaciones o estrategias y sobre todos los costes y gastos asociados (podrá suministrarse en un formato normalizado si el Estado lo aprueba).

- Sólo se considerará que los intermediarios o distribuidores cumplen sus obligaciones de honestidad, profesionalidad y equidad cuando la percepción de retribuciones económicas no perjudique el servicio al cliente o el cumplimiento de tales obligaciones.
- Cuando el cliente sea extranjero y tenga su residencia habitual en un Estado miembro con requisitos más estrictos, se aplicará el régimen de dicho Estado.
- Se establece un régimen de asesoramiento especial que trata tanto de analizar la idoneidad y adecuación del producto como de informar al cliente. Este régimen puede ser obligatorio

para cualquier producto de inversión basado en seguros cuando el Estado así lo dictamine y también podrá establecerse un formato normalizado. Dicho análisis se centrará en los siguientes aspectos:

- Conocimientos y experiencia del cliente o cliente potencial en el ámbito de inversión propio del tipo de producto o servicio específico.
- Situación financiera y capacidad de afrontar pérdidas del cliente o cliente potencial.
- Objetivos de inversión.
- Tolerancia al riesgo.

Asimismo, se prevén determinados supuestos en los que puede tolerarse la inexistencia de este análisis, como cuando se traten de inversiones no complejas o instrumentos financieros no complejos.