

PRINCIPALES NOVEDADES INTRODUCIDAS POR LA NUEVA DIRECTIVA DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

Principales novedades introducidas por la nueva Directiva de Distribución de Seguros

El pasado 3 de febrero de 2016 entró en vigor la nueva Directiva de Distribución de Seguros que refunde y deroga la Directiva 2002/92/CE sobre la mediación en los seguros. La nueva Directiva de Distribución de Seguros introduce novedades muy significativas respecto de la derogada Directiva de Mediación de Seguros, entre las que cabe destacar las siguientes: la extensión de su aplicación a entidades aseguradoras, obligaciones reforzadas de información a clientes, incluyendo obligaciones de información sobre la naturaleza de la remuneración percibida, la regulación de las ventas con asesoramiento, las ventas cruzadas, así como la regulación de la distribución de productos de inversión basados en seguros. El presente trabajo tiene por objeto describir y analizar estas y otras novedades significativas introducidas por la nueva Directiva de Distribución de Seguros.

PALABRAS CLAVE

Mediación de seguros, Distribución de seguros, Nueva Directiva de Distribución de Seguros, Intermediarios de seguros.

Main changes introduced by the new Insurance Distribution Directive

The new Insurance Distribution Directive, which recasts and repeals Directive 2002/92/EC on insurance mediation, entered into force on 3 February 2016. The new Insurance Distribution Directive introduces significant changes with respect to the repealed Insurance Mediation Directive, such as extending its scope of application to insurance companies, imposing reinforced obligations on insurance distributors to inform clients, including the obligation to inform about the nature of the remuneration received, and regulating sales where advice is given, cross-selling and insurance-based investment products. This work aims to describe and analyse these and other significant changes introduced by the new Insurance Distribution Directive.

KEY WORDS

Insurance mediation, Insurance distribution, New Insurance Distribution Directive, Insurance intermediaries.

Fecha de recepción: 3-5-2016

Fecha de aceptación: 30-5-2016

INTRODUCCIÓN

El pasado 2 de febrero se publicó la Directiva (UE) 2016/97, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros («IDD», por sus siglas en inglés, o la «Directiva de Distribución»).

La IDD refunde y deroga la Directiva 2002/92/CE sobre la mediación en los seguros («IMD», por sus siglas en inglés), con un triple objetivo:

- (i) mejorar la regulación del seguro minorista;
- (ii) establecer las condiciones necesarias para que se implante una competencia leal entre los distribuidores de productos de seguro; y
- (iii) reforzar la protección del tomador de seguros, en particular por lo que respecta a los productos de seguro de vida con componentes de inversión.

La Directiva persigue una armonización mínima, lo que permite que los Estados miembros puedan aplicar disposiciones más estrictas de protección de los consumidores, siempre que dichas disposiciones sean conformes a la legislación de la UE.

Los Estados miembros dispondrán hasta el 23 de febrero de 2018 para incorporar la Directiva de Distribución a sus disposiciones legales y reglamentarias nacionales.

A continuación se analizan las novedades más significativas de la Directiva de Distribución.

ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA DIRECTIVA

¿A quiénes afecta la IDD? Distribuidores de seguros

Una de las principales novedades de la IDD respecto de la IMD es que amplía su ámbito de aplicación a todos los canales de distribución de seguros.

A diferencia de la IMD, que solo afectaba a la mediación de seguros y, por tanto, a los «mediadores de seguros» (esto es, agentes y corredores de seguros), la IDD amplía su ámbito de aplicación a la distribución de seguros por cualquier canal, ya sea directamente por una entidad aseguradora o a través de un intermediario. En este sentido, la IDD no solo regula la mera mediación de seguros, sino que extiende su ámbito de aplicación, entre otros, a los siguientes distribuidores de seguros:

- (i) *Entidades aseguradoras.* Una de las principales novedades de la IDD es que las compañías de seguros que distribuyan directamente productos de seguros estarán comprendidas en su ámbito de aplicación en condiciones similares a las de los agentes y corredores de seguros.

(ii) *Comparadores y agregadores de seguros a través de un sitio web u otros medios, que permitan celebrar directa o indirectamente un contrato de seguro al final del proceso.* A diferencia de la IMD, la IDD incluye expresamente dentro de su ámbito de aplicación a aquellas empresas cuya actividad consista (a) en proporcionar información sobre uno o varios contratos de seguro a partir de unos criterios seleccionados por el cliente a través de un sitio web o por cualquier otro medio, o (b) en proporcionar una clasificación de productos de seguro o un descuento sobre el precio del contrato de seguro, siempre y cuando en ambos casos el cliente pueda celebrar directa o indirectamente un contrato de seguro al final del proceso.

(iii) *Los intermediarios de seguros complementarios, salvo que cumplan las condiciones a las que hacemos referencia en el apartado siguiente, en cuyo caso estarán excluidos del ámbito de aplicación de la IDD.* La IDD define los «intermediarios de seguros complementarios» como personas físicas o jurídicas, distintas de una entidad de crédito o empresas de inversión, que a cambio de una remuneración, realizan una actividad de distribución de seguros con carácter complementario a su actividad profesional principal y los seguros que distribuye son complementarios de un bien o servicio.

¿Qué actividades no son consideradas distribución de seguros y, por tanto, quedan fuera del ámbito de la aplicación de la IDD?

En cuanto a las actividades (y entidades) que quedan fuera del ámbito de aplicación de la IDD, cabe destacar las siguientes novedades respecto de la IMD:

(i) En relación con los requisitos que han de cumplir los intermediarios de seguros complementarios para quedar excluidos de aplicación de la IDD, a diferencia de la IMD, que exigía que la prima anual no excediera de 500 euros y que la duración del seguro no excediera de 5 años, la IDD ha aumentado el importe máximo de la prima anual de 500 euros a 600 euros y ha eliminado el límite máximo de duración de la póliza de 5 años. En este sentido, más intermediarios de seguros complementarios podrán beneficiarse de la excepción de aplicación de la IDD.

(ii) No se considera distribución de seguros el mero suministro de datos y de información sobre tomadores potenciales a los intermediarios de seguros o reaseguros, o a las empresas de seguros o reaseguros, si el proveedor no efectúa ninguna acción adicional para ayudar a celebrar un contrato de seguro o de reaseguro.

(iii) Tampoco se considera distribución de seguros el mero suministro de información sobre productos de seguro o reaseguro, sobre un intermediario de seguros o reaseguros, o sobre una empresa de seguros o reaseguros a tomadores potenciales, si el proveedor no efectúa ninguna acción adicional para ayudar a celebrar un contrato de seguro o de reaseguro.

En este sentido, la mera actividad de «presentación», que a día de hoy se considera actividad de mediación de seguros de conformidad con lo previsto en el artículo 2 de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, no quedaría sujeta a la aplicación de la IDD, en la medida en que quien realice dicha actividad no efectúe ninguna acción adicional para ayudar a celebrar un contrato de seguro o de reaseguro.

OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN PREVIA A LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO DE SEGURO

La IDD establece requisitos adicionales (respecto de la IMD) de información obligatoria a proporcionar al cliente antes de la celebración de un contrato de seguro.

Las principales novedades a este respecto son las siguientes.

Información general

La obligación de información general es distinta para los intermediarios de seguros, los intermediarios de seguros complementarios y las compañías de seguros:

— Los intermediarios de seguros han de facilitar la siguiente información general antes de la celebración del contrato de seguro:

(i) su identidad y dirección, así como su condición de intermediario de seguros;

(ii) si ofrecen o no asesoramiento en relación con los productos de seguro;

- (iii) los procedimientos que permitan a los consumidores presentar quejas y los procedimientos de resolución extrajudicial de litigios;
 - (iv) el registro en el que estén inscritos y los medios para comprobar esa inscripción; y
 - (v) si el intermediario representa al cliente o actúa en nombre y por cuenta de la compañía de seguros.
- Los intermediarios de seguros complementarios han de facilitar la siguiente información general antes de la celebración del contrato de seguro:
 - (i) su identidad y dirección, así como su condición de intermediario de seguros complementario;
 - (ii) los procedimientos que permitan a los consumidores presentar quejas y los procedimientos de resolución extrajudicial de litigios; y
 - (iii) el registro en el que estén inscritos y los medios para comprobar esa inscripción.
 - Las compañías de seguro han de facilitar la siguiente información general antes de la celebración del contrato de seguro:
 - (i) su identidad y dirección, así como su condición de compañía de seguros;
 - (ii) si ofrecen o no asesoramiento en relación con los productos de seguro; y
 - (iii) los procedimientos que permitan a los consumidores presentar quejas y los procedimientos de resolución extrajudicial de litigios.
- (a) Los intermediarios de seguros han de facilitar la siguiente información:
 - (i) Naturaleza de la remuneración recibida en relación con el contrato de seguro. Es decir, si, en relación con el contrato de seguro, trabajan a cambio de (a) honorarios abonados directamente por el cliente, (b) una comisión de algún tipo (en cuyo caso la remuneración estará incluida en la prima del seguro), (c) cualquier otro tipo de remuneración, o (d) sobre la base de una combinación de cualquiera de los tipos de remuneración mencionados.
 - (ii) Cuando el cliente deba abonar directamente la remuneración, el intermediario de seguros informará al cliente del importe de dichos honorarios o, cuando ello no sea posible, el método para calcularlos.
 - (iii) Cuando el cliente realice pagos posteriores a la celebración del contrato de seguro, distintos de las primas periódicas y de los pagos previstos, el intermediario de seguros facilitará también la información mencionada en los apartados (i) y (ii) anteriores en relación con cada uno de esos pagos posteriores.
 - (b) Los intermediarios de seguros complementarios únicamente han de informar de la naturaleza de la remuneración recibida en relación con el contrato de seguro.
 - (c) Las compañías de seguros han de comunicar únicamente al cliente el carácter de la remuneración recibida por sus empleados en relación con el contrato de seguro.

Adicionalmente, cuando el cliente realice pagos posteriores a la celebración del contrato de seguro, distintos de las primas periódicas y de los pagos previstos, deberá informarse también al cliente del carácter de dichos pagos posteriores.

Información acerca de la remuneración percibida en relación con el contrato de seguro

- ¿Quiénes están obligados a informar y sobre qué tienen que informar?

La Directiva de Distribución establece que están obligados a informar sobre la remuneración percibida los siguientes distribuidores de seguros: (a) los intermediarios de seguros; (b) los intermediarios de seguros complementarios; y (c) las compañías de seguros.

No obstante, la obligación de información sobre la remuneración es distinta para los intermediarios de seguros, los intermediarios de seguros complementarios y las compañías de seguros:

- ¿Cómo y cuándo hay que informar?

El cliente debe disponer de la información sobre la remuneración con carácter previo a la celebración del contrato de seguro. Dicha información deberá facilitarse de forma clara, precisa y gratuita para el cliente, y podrá facilitarse (i) en papel, (ii) a través de un soporte duradero si así lo ha elegido el cliente o (iii) a través de un sitio web, cuando así lo haya elegido el cliente y concurren determinadas circunstancias.

- Principio general relativo a la remuneración. Evitar el conflicto entre la remuneración de los distribuidores de seguros y el interés de sus clientes

En relación con la remuneración, resulta relevante destacar el principio general introducido por la IDD en su artículo 17, de acuerdo con el cual, en la implementación de la Directiva de Distribución, los Estados miembros deben garantizar que los distribuidores de seguros no sean remunerados ni evalúen el rendimiento de sus empleados de un modo que entre en conflicto con su obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes.

En particular, se establece que un distribuidor de seguros no podrá establecer ningún sistema de remuneración, de objetivos de ventas o de otra índole que pueda constituir un incentivo para que este o sus empleados recomienden un determinado producto de seguro a un cliente si el distribuidor de seguros puede ofrecer un producto diferente que se ajuste mejor a las necesidades del cliente.

Información sobre el producto de seguro

La IDD establece, como principio general, que los distribuidores de seguros (es decir, los intermediarios de seguros, los intermediarios de seguros complementarios y las compañías de seguros) deberán facilitar al cliente información pertinente sobre el producto de seguro de forma comprensible, de modo que el cliente pueda tomar una decisión fundada, y atendiendo a la complejidad del producto de seguro y al tipo de cliente.

Adicionalmente, en relación únicamente con la distribución de productos de seguro distintos del seguro de vida, la Directiva de Distribución establece la obligación de que los distribuidores de seguros entreguen al cliente el denominado «*documento de información sobre el producto de seguro*». Este documento deberá ser elaborado por la compañía de seguros y deberá reunir las siguientes características e información:

- Características que deberá cumplir el documento de información sobre el producto de seguro:
 - (i) será un documento breve e independiente;
 - (ii) tendrá una presentación y una estructura claras que permitan su fácil lectura, y utilizará caracteres de un tamaño legible;

(iii) en caso de que el original se haya elaborado en color, no deberá perder claridad si se imprime o fotocopia en blanco y negro;

(iv) se redactará en las lenguas oficiales, o en una de las lenguas oficiales, utilizadas en la parte del Estado miembro en el que se distribuya el producto de seguro, o en otra lengua si así lo acuerdan el cliente y el distribuidor;

(v) será preciso y no engañoso;

(vi) incluirá el título «documento de información sobre el producto de seguro» en la parte superior de la primera página;

(vii) incluirá una declaración de que la información precontractual y contractual completa relativa al producto se facilita en otros documentos.

- Información que deberá contener el documento de información sobre el producto de seguro:

(i) información sobre el tipo de seguro;

(ii) un resumen de la cobertura del seguro, incluidos los principales riesgos asegurados, la suma asegurada y, cuando proceda, el ámbito geográfico de aplicación, así como un resumen de los riesgos excluidos;

(iii) las condiciones de pago de las primas y la duración de los pagos;

(iv) las principales exclusiones, sobre las cuales no es posible presentar solicitudes de indemnización;

(v) las obligaciones al comienzo del contrato;

(vi) las obligaciones durante la vigencia del contrato;

(vii) las obligaciones en caso de solicitud de indemnización;

(viii) la duración del contrato, incluidas las fechas de comienzo y de expiración;

(ix) las modalidades de rescisión del contrato.

Ventas con y sin asesoramiento

Otra de las principales novedades de la IDD es la regulación de las ventas con asesoramiento. La regulación de las ventas con y sin asesoramiento contenida en el artículo 20 de la IDD titulado «Asesoramiento y normas aplicables en las ventas sin asesoramiento», es bastante sucinta, y puede resumirse en las siguientes obligaciones:

- Obligaciones comunes a las ventas con y sin asesoramiento:

Tanto para las ventas con asesoramiento como para las ventas sin asesoramiento, la IDD exige que la venta de productos de seguro vaya siempre acompañada de un test sobre las exigencias y las necesidades del cliente basado en la información obtenida del cliente, a fin de evitar que se produzcan ventas inapropiadas.

Asimismo, la IDD exige, para todas las ventas, que se facilite al cliente la información pertinente sobre el producto de seguro, de modo que el cliente pueda tomar una decisión fundada y atendiendo a la complejidad del producto de seguro y al tipo de cliente.

- Obligaciones aplicables a las ventas con asesoramiento:

En las ventas con asesoramiento se exige que el distribuidor de seguros facilite al cliente, antes de la celebración del contrato, una recomendación personalizada en la que explique por qué un producto concreto satisfará mejor las exigencias y necesidades del cliente.

Adicionalmente a lo anterior, los intermediarios de seguros (exceptuando, por tanto, las compañías aseguradoras) estarán obligados a proporcionar a los clientes la siguiente información:

(i) Los intermediarios de seguros deberán informar al cliente sobre si facilitan asesoramiento basándose en un análisis objetivo y personal o no.

A este respecto, la IDD establece que para facilitar asesoramiento basado en un análisis objetivo y personal, el asesoramiento debe realizarse sobre la base del análisis de un número suficiente de contratos de seguro ofrecidos en el mercado de modo que se pueda formular una recomendación personal, ateniéndose a criterios profesionales, respecto al contrato de seguro que sería adecuado a las necesidades del cliente.

(ii) Los intermediarios de seguros deberán también informar a los clientes si están contractualmente obligados a realizar actividades de distribución de seguros exclusivamente con una o varias empresas de seguros, en cuyo caso deberán informar de los nombres de dichas empresas de seguros.

(iii) Por último, si los intermediarios de seguros no están contractualmente obligados a realizar

actividades de distribución de seguros exclusivamente con una o varias empresas de seguros y no facilitan asesoramiento basándose en un análisis objetivo y personal, deberán informar de los nombres de las empresas de seguros con las que puedan realizar, o de hecho realicen, actividades de seguros.

Adicionalmente, si el producto comercializado es un producto de inversión basado en seguros, a estas obligaciones deberán añadirse los requisitos adicionales que se describen más adelante.

Exención de las obligaciones de información previa

Están excluidos de las obligaciones de información previa antes referidas quienes ejerzan actividades de distribución en relación con los seguros de grandes riesgos. Adicionalmente, la Directiva de Distribución establece que los Estados miembros podrán disponer que no sea necesario facilitar la referida información previa a clientes profesionales, tal y como se definen en el artículo 4 de la Directiva 2014/65/UE.

De conformidad con lo previsto en la Directiva 2014/65/UE, un cliente profesional es todo cliente que posee la experiencia, los conocimientos y la cualificación necesarios para tomar sus propias decisiones de inversión y para valorar correctamente los riesgos inherentes a dichas decisiones. El Anexo II de la Directiva 2014/65/UE establece que serán considerados clientes profesionales las siguientes entidades:

- Entidades financieras que deben ser autorizadas o reguladas para operar.
- Grandes empresas que, a escala individual, cumplan dos de los siguientes requisitos: (a) total del balance: 20.000.000 de euros; (b) volumen de negocios neto: 40.000.000 de euros; (c) fondos propios: 2.000.000 de euros.
- Gobiernos nacionales y regionales, incluidos los organismos públicos que gestionan la deuda pública a escala nacional y regional, bancos centrales, organismos internacionales y supranacionales como el Banco Mundial, el FMI, el BCE, el BEI y otras organizaciones internacionales similares.
- Inversores institucionales cuya actividad como empresa es invertir en instrumentos financieros, incluidas las entidades dedicadas a la titulariza-

ción de activos u otras transacciones de financiación.

VENTAS CRUZADAS

Las ventas vinculadas (o «cruzadas» como las denomina la IDD) son aquellas en las que se ofrece, como parte de un «paquete», un producto de seguro junto con bienes o servicios distintos de un producto de seguro.

La Directiva de Distribución distingue dos tipos de ventas vinculadas en función de si el producto de seguro es el producto principal del «paquete» o si es el producto auxiliar:

- Venta vinculada en la que el producto de seguro es el producto principal del «paquete»:

En este supuesto, la Directiva de Distribución establece la obligación del distribuidor de seguros de informar al cliente sobre si los distintos componentes pueden adquirirse separadamente, y, en tal caso, ofrecer una descripción adecuada de los diferentes componentes del acuerdo o paquete y facilitar aparte justificantes de los costes y gastos de cada componente.

Asimismo, el distribuidor de seguros deberá informar del impacto que el «paquete» tiene en el perfil de riesgo o cobertura del seguro, esto es, el modo en que la interacción de los diferentes componentes del acuerdo o paquete modifica el riesgo o la cobertura de seguro.

- Venta vinculada en la que el producto de seguro es el producto auxiliar:

Cuando el producto de seguro sea auxiliar a un bien o servicio que no sea de seguros, la Directiva de Distribución establece la obligación del distribuidor de seguros de ofrecer al cliente la posibilidad de adquirir el bien o servicio por separado.

Como excepción, lo anterior no resultará de aplicación cuando el producto de seguro sea complementario de (i) un servicio o actividad de inversión; (ii) un contrato de crédito; o (iii) una cuenta de pago. Por tanto, cuando un producto de seguro se ofrezca en un paquete como un producto complementario de uno de los productos y servicios antes mencionados, el distribuidor de seguro no estará obligado a ofrecer al cliente la posibilidad de adquirirlo por separado.

La Directiva de Distribución faculta a la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación («EIOPA» por sus siglas en inglés) para que elabore directrices a los efectos de evaluar y supervisar las prácticas de venta cruzada, señalando las situaciones en las que estas prácticas no son conformes con la Directiva de Distribución.

REQUISITOS ADICIONALES DE PROTECCIÓN DEL CLIENTE EN RELACIÓN CON LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS

Otra de las novedades más significativas de la IDD es la regulación de la distribución de productos de inversión basados en seguros.

La IDD define un producto de inversión basado en seguros como «un producto de seguro que ofrece un valor de vencimiento o de rescate expuesto total o parcialmente, y directa o indirectamente, a las fluctuaciones del mercado» (como puede ser, por ejemplo, un seguro *unit linked*).

La exposición de motivos de la IDD establece que la regulación de estos productos tiene como finalidad fortalecer la confianza del cliente, hacer más uniforme el régimen regulador aplicable a la distribución de los productos y evitar el riesgo de arbitraje regulador.

A estos efectos, los requisitos adicionales que establece la IDD para los productos de inversión basados en seguros se pueden agrupar en tres grandes categorías: (i) la prevención de conflictos de intereses, (ii) la información a facilitar a los clientes y (iii) el análisis de la idoneidad y adecuación e información a los clientes.

Prevención de conflictos de intereses – Obligación de adoptar disposiciones administrativas u organizativas para detectar los conflictos de intereses

Con la finalidad de proteger los intereses de los clientes, la IDD establece que los intermediarios de seguros y las compañías de seguros deben adoptar disposiciones administrativas u organizativas para detectar los conflictos de intereses que surjan (i) entre ellos mismos, incluidos sus directivos y empleados o cualquier persona directa o indirectamente ligada a ellos por vínculos de control, y (ii)

sus clientes, o entre un cliente y otro, en el ejercicio de actividades de distribución de seguros.

Cuando las referidas disposiciones organizativas o administrativas adoptadas por el intermediario de seguros o la compañía de seguros no resulten eficaces para evitar los riesgos de lesión de los intereses de los clientes, el intermediario de seguros o la compañía de seguros deberán informar claramente al cliente de la naturaleza general o del origen de tales conflictos de intereses, con carácter previo a la celebración del contrato de seguro.

De conformidad con lo previsto en la Directiva de Distribución, resulta relevante destacar que únicamente se considerará que los intermediarios de seguros y las compañías de seguros cumplen con la obligación de no incurrir en conflictos de intereses cuando los honorarios o comisiones que cobren o paguen:

- (i) no perjudiquen la calidad del correspondiente servicio al cliente; y
- (ii) no perjudiquen el cumplimiento de la obligación del intermediario de seguros o de la compañía de seguros de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

La Directiva de Distribución faculta a la Comisión para adoptar actos delegados (esto es, medidas de nivel 2) que establezcan (i) las medidas a adoptar para gestionar y detectar los conflictos de intereses y (ii) los criterios para determinar los tipos de conflictos de intereses cuya existencia pueda lesionar los intereses de los clientes.

Información adicional a facilitar al cliente

Además de las obligaciones de información generales referidas en la Sección «obligaciones de información previa a la celebración del contrato de seguro» anterior, a los efectos de que los potenciales clientes puedan comprender razonablemente la naturaleza y los riesgos del producto de inversión basado en seguros ofrecido y, por tanto, adoptar decisiones de inversión con conocimiento de causa, deberá facilitarse al cliente la siguiente información:

- (únicamente cuando se ofrezca asesoramiento) si el intermediario de seguros o la empresa de seguros proporcionarán al cliente una evaluación periódica de la idoneidad del producto de inversión basado en seguros recomendado a dicho cliente;

- advertencias sobre los riesgos conexos a los productos de inversión basados en seguros y sobre las estrategias de inversión propuestas;
- el coste de asesoramiento (cuando proceda), el coste del producto de inversión basado en seguros recomendado o comercializado al cliente y la forma en que este podrá pagarlo, así como cualesquiera pagos relacionados con terceros.

Se establece que la información de los costes deberá facilitarse de manera agregada de forma que el cliente pueda comprender el coste total, así como el efecto acumulativo sobre el rendimiento de la inversión, facilitándose, a solicitud del cliente, un desglose de los costes y gastos por conceptos.

Análisis de idoneidad y adecuación e información a los clientes

En el caso de productos de inversión basados en seguros, además de la información sobre las exigencias y las necesidades del cliente antes mencionada, la Directiva de Distribución establece la obligación de llevar a cabo un análisis de idoneidad y adecuación como medida de protección adicional de los intereses de los clientes.

A estos efectos, deberá solicitarse determinada información a los clientes, la cual variará en función de si es (a) una venta con asesoramiento o (b) de actividades de distribución conexas a ventas en las que no se ofrezca asesoramiento:

- *en el supuesto de venta con asesoramiento*, se deberá obtener la siguiente información del cliente:

- (i) información sobre los conocimientos y la experiencia del cliente en el ámbito de la inversión propio del tipo de producto o servicio específico;
- (ii) su situación financiera, incluida su capacidad para soportar pérdidas;
- (iii) sus objetivos de inversión; y
- (iv) su tolerancia al riesgo,

todo ello, con la finalidad de que el intermediario de seguros o la compañía de seguros recomienden al cliente los productos de inversión basados en seguros que sean idóneos para él y que, en particular, mejor se ajusten a su nivel de tolerancia al riesgo y su capacidad para soportar pérdidas.

Adicionalmente, cuando se preste asesoramiento en materia de inversión recomendando un paquete de servicios o productos combinados (esto es, una venta cruzada), el intermediario de seguros o la compañía de seguros deberá asegurarse de que el paquete considerado de forma global sea idóneo para el cliente.

— en el supuesto de actividades de distribución conexas a ventas en las que no se ofrezca asesoramiento, únicamente debe solicitarse al cliente la información necesaria sobre los conocimientos y la experiencia del cliente en el ámbito de la inversión propio del tipo de producto o servicio específico.

En este segundo supuesto, en caso de que con base en la información recibida del cliente resulte que el producto no es adecuado para el cliente, deberá advertirse de ello al cliente. Asimismo, cuando los clientes no faciliten la información solicitada, se les deberá advertir de que el distribuidor de seguros no está en condiciones de decidir si el servicio o producto es adecuado para el cliente.

Adicionalmente a lo anterior, se establece que los intermediarios de seguros y las compañías de seguros deberán:

(i) crear un registro que contenga el documento o los documentos acordados entre el intermediario de seguros o la empresa de seguros y el cliente, que recojan los derechos y obligaciones de las partes y el resto de condiciones con arreglo a las cuales el intermediario de seguros o la empresa de seguros prestarán sus servicios al cliente.

(ii) facilitar al cliente, en un soporte duradero, un informe que incluirá (a) comunicaciones a los clientes, (b) los costes de las operaciones y (c) los servicios realizados por cuenta del cliente.

(iii) en el supuesto de venta con asesoramiento, facilitar al cliente, antes de la celebración del contrato de seguro, una declaración sobre la idoneidad en la que se especifique el asesoramiento proporcionado y la manera en que este se adapta a las preferencias, objetivos y otras características del cliente.

La Directiva de Distribución faculta a la Comisión para adoptar actos delegados (esto es, medidas de nivel 2) con el fin de regular más específicamente, entre otras cuestiones, la información que se ha de

obtener al evaluar la idoneidad y conveniencia de los productos de inversión basados en seguros y el contenido, el formato de los registros, los acuerdos para la prestación de servicios a clientes y los informes periódicos a los clientes sobre los servicios prestados.

OTRAS NOVEDADES RELEVANTES

Requisitos de formación y aptitud del personal

La IDD refuerza los requisitos de formación de los empleados de los distribuidores de seguros. En particular, resulta relevante destacar las siguientes novedades en materia de formación y aptitud:

(i) La formación deberá ser «permanente» (es decir, continuada):

La Directiva de Distribución prevé que los Estados miembros deberán implantar mecanismos para controlar los conocimientos y las competencias de los distribuidores de seguros y sus empleados sobre la base de, por lo menos, 15 horas de formación al año.

Ha de tenerse en cuenta que en España, a día de hoy, se exige formación continua a las personas comprendidas en grupos B y C, pero no al grupo A (véase artículo 14 del Real Decreto 764/2010, de 11 de junio). En este sentido, parece que la IDD exige formación continuada también al grupo A.

(ii) Los requisitos de formación se extienden a todas las personas que participen directamente en la distribución de seguros.

No obstante lo anterior, la IDD matiza que los Estados miembros no están obligados a exigir los requisitos de formación a todas las personas responsables de la distribución de los productos de seguro que formen parte de la dirección de las empresas, pero sí a una «proporción relevante» de dichas personas.

(iii) Las personas que formen parte de la dirección y todo el personal que participe directamente en la distribución de seguros o reaseguros en una empresa de seguros o reaseguros o en intermediarios de seguros y de reaseguros no deberán tener antecedentes penales por haber cometido delitos graves, ya sea contra la propiedad o relativos al ejercicio de actividades financieras, ni deberán haber sido declarados en concurso con anterioridad.

Requisitos en materia de gobernanza – Control de productos de seguro

Otra novedad relevante que introduce la Directiva de Distribución consiste en que las empresas de seguros, así como los intermediarios de seguros que diseñen productos de seguro para su venta a clientes deberán establecer un proceso para la aprobación de cada uno de los productos de seguro o las adaptaciones significativas de los productos de seguro existentes antes de su comercialización o distribución a los clientes.

Dicho proceso deberá (i) especificar un mercado destinatario definido para cada producto y (ii) garantizar la evaluación de todos los riesgos pertinentes para el mercado en cuestión y la coherencia con él de la estrategia de distribución prevista.

En cuanto a los distribuidores de seguros que ofrezcan productos no diseñados por ellos, se establece que deberán comprender las características y el mercado destinatario definido de cada producto de seguro que ofrezcan.

La Directiva de Distribución faculta a la Comisión para adoptar actos delegados (esto es, medidas de nivel 2) con el objeto de especificar estos requisitos en materia de gobernanza.

Sanciones

Resulta relevante destacar que los importes de las sanciones pecuniarias previstas en la IDD son significativamente superiores a los previstos en la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados.

En este sentido, de conformidad con lo previsto en la Directiva de Distribución, las sanciones aplicables a personas jurídicas pueden ascender hasta, al menos, 5.000.000 euros o el 5 % del volumen de negocios anual total según las últimas cuentas aprobadas. En cuanto a las personas físicas, la sanción puede ascender hasta, al menos, 700.000 euros.

GUILLERMO SAN PEDRO Y JAIME DEL FRAILE*

* Abogados del Área de Derecho Mercantil de Uría Menéndez (Madrid).