LA NUEVA DIRECTIVA SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS: CADA VEZ MÁS CERCA DE LA «MIFID» DEL SECTOR ASEGURADOR*

Jesús Almarcha Jaime
Centro de Estudios de Consumo
Universidad de Castilla-La Mancha
Departamento de Gestión del Conocimiento de Gómez-Acebo & Pombo
jalmarcha@gomezacebo-pombo.com / Jesus.Almarcha@uclm.es

Fecha de publicación: 16 de febrero de 2016

1. Introducción

El pasado mes de diciembre fue aprobado el texto definitivo de la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros *(DO* L 26 de 2-2-2016, pp. 19-79). Esta norma está en vigor desde el 23 de febrero de 2016 y debe ser traspuesta a los ordenamientos nacionales como muy tarde el 23 de febrero de 2018. Se establece un período transitorio hasta el 23 de febrero de 2019 para los intermediarios ya registrados en virtud de la Directiva 2002/92/CE.

El propósito de esta directiva es 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 principalmente 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. Es por ello que los requisitos de esta directiva deben contemplarse como de mínimos, no de máximos.

* Trabajo realizado en el marco del contrato laboral temporal con referencia 2015-COB-5833 para el Proyecto «CGT - Centro Gestor Temporal - Contrato de colaboración temporal para labores de apoyo en Centro de Estudios de Consumo (CESCO) (08 MAR 2013) (OBSV)», con referencia CGT 130081, cuyo director e investigador responsable es el Prof. Dr. Ángel Carrasco Perera, de la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM).

2. Aspectos principales

2.1. Obligaciones de información y normas de conducta[1]

La directiva establece un sistema que recuerda mucho al incorporado por la normativa MiFID para 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 forma precontractual de si reciben o no algún tipo de remuneración (comisión, honorario, etc.) con la concertación del seguro y, en caso positivo, quién se hace cargo de los gastos de la misma. 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 producto[2]. Ambos tienen como punto 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 contempla la posibilidad de venta del producto por teléfono.

La información relativa a los seguros 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

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

[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.

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 obtener el seguro y el bien o servicio por separado, salvo servicios o actividades de inversión, contrato de crédito o una cuenta de pago.

2.2. Requisitos adicionales en los productos de inversión basados en seguros

La mayor similitud con el sistema MiFID lo encontramos en los productos de inversión basados en seguros, sobre los que se extreman los requisitos para proteger al cliente o cliente potencial:

- Se aclarará si se suministrará al cliente una evaluación periódica de la 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 de analizar la idoneidad y adecuación del producto e 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.

2.3. El deber de 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 intermediadores. Al respecto, cabe destacar lo siguiente:

- Deben ser formados al menos con quince horas anuales, que serán ponderables al 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 se exige por 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 quiebra 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.

2.4. 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.