

# Transposición de la Directiva de Distribución de Seguros en España

Analizamos sus principales impactos sobre el sector asegurador

Febrero 2020

## Tu contacto en PwC Tax & Legal Services:

### Javier Cano Peláez

Socio del área de Mercantil, Sectores Regulados

[javier.cano.pelaez@pwc.com](mailto:javier.cano.pelaez@pwc.com)

### Eva Carreño Torano

Senior Associate del área de Mercantil, Sectores Regulados

[eva.carreno.torano@pwc.com](mailto:eva.carreno.torano@pwc.com)

**Proceso normativo.** El 4 de febrero el Consejo de Ministros aprobó el [Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales](#). En concreto, en el sector asegurador la aprobación de este Real Decreto-Ley se traduce en la transposición de la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguro (IDD). El Congreso de Ministros dispone de un mes para convalidar el texto publicado.

**Objeto.** La transposición de IDD tiene una doble finalidad, incrementar la protección de los clientes así como establecer condiciones de competencia equitativas entre los distintos canales de distribución del mercado asegurador.

**Ámbito de aplicación.** Se amplía el ámbito subjetivo al considerar incluidos en el concepto de “distribuidores de seguros y reaseguros” no solo a los mediadores tradicionales (i.e. corredores y agentes), sino también a las propias entidades aseguradoras y reaseguradoras y a los mediadores de seguros complementarios. Desde un punto de vista objetivo, se considera distribución de seguros a la

aportación de información relativa a uno o varios contratos de seguro de acuerdo con los criterios elegidos por los clientes a través de un sitio web o de otros medios, y la elaboración de una clasificación de productos de seguro, incluidos precios y comparaciones de productos, o un descuento sobre el precio del seguro, cuando el cliente pueda celebrar el contrato de seguro directa o indirectamente utilizando un sitio web u otros medios.

**Información general.** Se establecen obligaciones en materia de información para los mediadores de seguros y para las entidades aseguradoras. En particular, se exige proporcionar información sobre la naturaleza de la remuneración recibida así como si se ofrece asesoramiento en relación con el producto de seguro comercializado. En relación con los primeros, estas obligaciones de información se incrementan.

**Venta informada o asesorada.** La primera tiene por finalidad facilitar información objetiva y comprensible al cliente sobre el producto de seguro para lo cual deben tenerse en cuenta sus exigencias y necesidades, mientras que la venta asesorada consiste en realizar una recomendación personalizada al cliente.

**Ventas combinadas y vinculadas.** Se definen expresamente estos términos, cuya distinción reside, cuando se comercializan



## La transposición de IDD supone un incremento sustancial de las obligaciones de los distribuidores de productos de seguro.

contratos de seguro conjuntamente con otros productos, en la posibilidad de adquirir o no los productos por separado. Se exigen en estos casos obligaciones de información adicionales para los distribuidores.

Ahora bien, cuando el producto principal sea un producto distinto de un producto de seguro y este tipo de supuestos se encuentren regulados (productos de inversión, créditos inmobiliarios o servicios de pagos), será de aplicación la normativa específica de ese producto principal (e.g. Ley 5/2019, de 15 de marzo, que regula los contratos de crédito inmobiliario).

### **Seguros distintos del Seguro de Vida.**

Se debe facilitar al cliente un documento de información sobre el producto de seguro (IPID), cuyo formato normalizado se establece en el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1469, de la Comisión, de 11 de agosto.

### **Productos de inversión basados en seguros (IBIPs).**

Se establecen requisitos adicionales en relación con estos productos relativos tanto a la información a proporcionar (información sobre costes y gastos asociados), su comercialización (test de conveniencia o idoneidad según sea venta informada o asesorada), conflictos de interés e incentivos (en ambos casos se exige la aprobación de una política específica). Las exigencias aquí contenidas se desarrollan en el Reglamento Delegado (UE) 2017/2359, de la Comisión, de 21 de septiembre.

**Conservación de la documentación.** Se introduce un nuevo plazo de conservación de la información precontractual entregada al cliente, así como de la documentación contractual que será como mínimo de seis años.

**Gobernanza de productos.** En relación con las entidades aseguradoras y los mediadores que diseñen productos de seguro, se establece la obligación de mantener, gestionar y revisar un proceso

para la aprobación de cada uno de los productos de seguro o las adaptaciones significativas de los mismos. La norma impone también obligaciones a los distribuidores de seguros cuando comercialicen productos de seguro que no hayan sido diseñados por ellos. Estas exigencias se encuentran desarrolladas en el Reglamento Delegado (UE) 2017/2358 de la Comisión, de 21 de septiembre.

### **Remuneración y conflictos de interés.**

Se establece como principio general de las remuneraciones la imposibilidad de que los distribuidores establezcan sistemas de remuneración que incentiven recomendar al cliente un determinado producto de seguro, cuando es posible ofrecer otro que se ajuste mejor a sus exigencias y necesidades.

A estos efectos, se amplía el concepto de remuneración a todo honorario, comisión, pago con ventaja económica, beneficio o incentivo sea de carácter económico o no, ofrecido u otorgado por la distribución.

### **Honorabilidad y Formación.**

Se recogen exigencias adicionales para determinadas personas u órganos relevantes en el proceso de distribución. En concreto, se les exige cumplir con los requisitos de honorabilidad comercial y profesional, así como disponer de unos conocimientos y aptitudes apropiados. Esto último deberá acreditarse mediante la superación de los correspondientes cursos de formación, si bien la norma prevé el desarrollo ulterior de los aspectos concretos de dicha formación.

### **Régimen Sancionador.**

Se produce un endurecimiento de las sanciones previstas. Su manifestación más significativa puede observarse en relación con el incumplimiento de las obligaciones de información y de conducta en el proceso de distribución de productos de inversión basados en seguros, que puede llegar a suponer para el infractor una multa por importe de hasta 5.000.000 de euros o el 5% del volumen de negocio anual total de la compañía.