

Con la **IDD** algunos corredores pueden plantearse su estructura empresarial



La situación política por la que atraviesa España deja en el aire la trasposición de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD) porque, dependiendo de la ideología del futuro Gobierno, se podrá incidir más o menos en ciertos aspectos de ella. Pero independientemente de eso, una cosa está clara: la nueva directiva incrementa la carga de trabajo de los distribuidores porque se les exige una mayor información al consumidor, que acarrea más cargas administrativas. Algo que puede provocar que muchos corredores se planteen su actual estructura empresarial.

Tras el 23 de febrero de 2016, fecha de la entrada en vigor de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD), el tiempo ha comenzado a correr para realizar su trasposición a la legislación española en un plazo de dos años. Sin embargo, la situación política en la que nos encontramos está provocando que aún no se haya comenzado. En este sentido, Juan Carlos Muñoz, director comercial de **Arag**, piensa que “el resultado final de todo este cambio normativo dependerá, en muchos aspectos, de cómo se lleve a cabo la trasposición de la Directiva por parte de cada uno de los estados miembros. Pese a los esfuerzos de nuestro regulador por tranquilizar al sector, es evidente que el grado de incertidumbre política que existe hoy en España, no es precisamente de ayuda a la hora de prever el impacto final de algunas de las cuestiones que se apuntan en la Directiva”.

Si nos centramos en el texto de la directiva tal y como se aprobó en Europa, a Domingo Lorente, secretario general y director técnico jurídico del [Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros](#), le parece “un texto muy ambicioso. En los 79 considerandos se ve que la voluntad de los legisladores europeos era regular muchos temas. Pero ese propósito no se traduce en el texto articulado. Lo que es cierto es que la directiva va a suponer una gran carga administrativa no solo a los administrados, que son los distribuidores de seguros, sino también a los propios controladores de cada país”.

Juan Ramón Pla, vicepresidente primero de [Adecose](#), secretario general de [Bipar](#) y miembro del Grupo de Interés de Seguros y Reaseguros de [Eiopa](#), comenta que “es una directiva de mínimos y deja mucho campo a los países miembros para trasponerla. Por lo tanto, contribuirá nada más que de forma parcial a armonizar el mercado europeo porque seguirá habiendo diferencias o asimetrías importantes entre un país y otro. Es una directiva razonablemente continuista y nos parece positiva. No obstante, no es todo lo que nos gustaría porque pone más cargas administrativas. Hay un mayor énfasis en el análisis objetivo de los productos y se entra mucho en la regulación de los productos financieros o de inversión o ahorro con seguros. Uno de los temas que se está debatiendo ahora mismo es la gobernanza en productos, que afecta tanto a las aseguradoras como a los intermediarios siempre que contribuyan al desarrollo de esos productos. Pero teniendo en cuenta todo lo que se ha barajado -como pasar a un modelo tipo financiero Mifid (Directiva sobre mercados de productos financieros)-, afortunadamente se ha reconocido las especificidades de la propia directiva”.

Puntos positivos

Entre los puntos positivos, Pla señala que, “por primera vez, se considera a la distribución en general y no solo a la mediación. Esperamos que esto contribuya a hacer un campo más igualitario para

todos los actores”. Por otro lado, el miembro del Grupo de Interés de Seguros y Reaseguros de Eiopa llama la atención sobre el hecho de que “aunque tenemos una Directiva que hay que cumplir, la Comisión Europea tiene actos delegados para instaurar normas que son de obligado cumplimiento para los distintos países y aún no sabemos lo que va a ser. De hecho, Eiopa tiene un plazo (si todo va muy bien) de un año para emitir sus recomendaciones a la Comisión y luego ésta adoptará las medidas que le parezcan oportunas. Tenemos una Directiva pero se puede llegar a más de lo que está plasmado en ella dependiendo de los actos delegados que asuma la Comisión”.

En este sentido, Muñoz resalta un tema importante en ella “como es el hecho de ampliar el ámbito de aplicación de la normativa, pasando del concepto de mediación al de distribución y dando cabida a fenómenos relativamente recientes de la mano de los cada vez más extendidos procesos de digitalización. A nosotros también nos interesa especialmente cualquier avance a nivel de armonización respecto de la actividad de los intermediarios que operen en libre prestación de servicios (LPS) y del derecho de establecimiento (DE)”. En este sentido, Juan Ramón Pla indica que “se ha intentado buscar una mayor definición en la prestación de servicios en LPS y se ha avanzado algo, pero todavía hay incertidumbre al respecto. En el mercado europeo no existe una ley de contrato de seguros y la venta a través de las fronteras es escasa. Además existe una incertidumbre jurídica en cuanto a quién responde. No obstante, se ha avanzado en esta directiva definiendo, en función de qué porcentaje y qué tipo de seguros, si tiene mayor fuerza el legislador nacional o no”.

Va a ser complicado el encaje de mercados

Teniendo en cuenta que es una Directiva de mínimos, es clave cómo se haga la trasposición en España. En este sentido, Lorente explica que la anterior directiva tuvo una trasposición diferente en la legislación de cada país. “De hecho, el legislador europeo ha dicho



Juan Carlos Muñoz



Domingo Lorente

11



Juan Ramón Pla



que se hizo mal la trasposición porque no existe una homogeneidad legislativa entre todos los 28 países. Esta directiva es continuista en cuanto a los requisitos para acceder al ejercicio de la actividad, pero el problema es cómo se encajan en la trasposición legislativa que haga cada país. A mi juicio, va a generar de nuevo la misma complejidad y la misma diversidad entre los países”.

Para Juan Ramón Pla lo principal es saber “con quién vamos a tener que tratar de promover la futura Ley de Mediación en España. En función de la visión del supervisor, será de una manera o de otra. El supervisor actual tiene una postura bastante afín a los planteamientos que se han ido trasladando desde la mediación y yo creo que ha buscado hacer una Ley y una aplicación de la Ley lo más equilibrada posible. Pero esa es la visión del actual supervisor, que parece ser que tiene la intención de presentar un borrador de proyecto en breve, que estará condicionado por lo que diga la Comisión europea. El problema es que si cambia el supervisor, el próximo puede decidir variarlo. Por nuestra parte, intentaremos que sea una legislación lo más equilibrada posible. Ofreciendo protección al consumidor pero sin imponer unas cargas que sean inasumibles para la mediación”.

La DGSFP pide que los mediadores aporten propuestas comunes

La pregunta es ¿los corredores deben esperar al borrador del proyecto para empezar a trabajar? La directora general de Seguros, Flavia Rodríguez-Ponga, en los distintos foros a los que asiste está animando a los mediadores para que presenten propuestas comunes.

En este sentido, Pla piensa que “sería un poco presuntuoso, desde el punto de vista de la mediación, decir

lo que queremos nosotros antes de que el supervisor establezca un marco. Si establecemos unas líneas rojas, el supervisor puede decir, con toda razón, que el que legisla es él. Se debe ir dialogando para tratar de contribuir a ese borrador. Pero quien tiene que hacer el borrador, porque es su obligación, es la propia Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)”.

Desde el Consejo General se pide “a la Administración, a la DGSFP o a quien corresponda, que en la trasposición haya unas mismas reglas de juego entre todos los distribuidores, porque eso está muy bien decirlo en un Considerando, pero a la hora de regular, hay que evitar que unos tengan toda la carga de requisitos y otros jueguen más por libre. En principio, parece que está clara la idea de que será una nueva Ley de Mediación, pero a ver cómo se desarrolla el proyecto”.

Por otra parte, Domingo Lorente explica que “tenemos que tener en cuenta la novedad de que Eiopa y la Comisión puedan ir variando o corrigiendo la legislación. En cualquier momento, ellos pueden dictar unas recomendaciones o directrices y el legislador u órgano de control nacional tiene que aplicarlas de inmediato”.

En este sentido, el secretario general de Bipar cree que “es muy bueno que hablemos con una voz lo más unificada posible. Tenemos que ver qué ocurre en aspectos delicados como: el análisis objetivo para productos de Vida ahorro con componente de inversión; no debe existir conflicto de interés frente a los clientes; la remuneración no debe crear un conflicto de interés porque la directiva permite un sistema similar al que tenemos en España, siempre y cuando eso no perjudique a los intereses del cliente o que un intermediario no esté favoreciendo o promocionando una venta por sus intereses en lugar de por los intereses del consumidor”.

Las aseguradoras deben participar en la trasposición

A pesar de que se trata de una directiva dirigida a los distribuidores de seguros, los participantes de la mesa redonda organi-

“Confiamos en que el resultado final de la trasposición no afecte a la buena labor que viene desarrollando la mediación profesional”. Juan Carlos Muñoz

zada por PymeSeguros coinciden en que las aseguradoras tienen algo que decir en la trasposición.

El director comercial de Arag afirma que “es fundamental que las aseguradoras, desde el momento en que se las ha incluido en el ámbito de aplicación de la Directiva, jueguen un papel activo en el proceso de trasposición. Obviamente, a nivel de previsible cargas administrativas, el impacto será mayor para aquellas aseguradoras que comercializan seguros de inversión”.

Lorente indica que “las aseguradoras también tienen cosas que decir en la trasposición, sobre todo en gobernanza de productos. En cuanto a las cargas administrativas, el mercado tendrá que asimilarlo con cierta flexibilidad. Toda esa información que se requiere, va a tener que estar elaborada en consonancia con las compañías. Éstas tienen que estar de acuerdo en la información que dé el mediador al cliente. Por eso, es importante que haya bastante acuerdo entre todos los actores. A mi juicio, en la directiva se regula el acceso al ejercicio de la actividad pero quizás nos hubiera gustado que se hubiera incidido más en cómo se ejerce esa actividad. No queda claro si se puede colaborar entre profesionales, ni se instrumenta la relación profesional con una compañía. En función del mercado interno, todo eso se puede abordar en la trasposición”.

Todas esas cargas administrativas pueden exigir, en opinión del vicepresidente de Adecose, “una mayor dimensión de las corredurías o proyectos de asociacionismo mercantil o creación de distribuidores mayoristas u otras opciones. Hay que disponer de capacidad para absorber los costes de administración para ser competitivo y poder ofrecer un buen servicio al cliente. No hay que olvidar que además de la directiva de mediación, tenemos que cumplir también con la Ley del blanqueo de capitales, la LOPD (protección de datos) y otras normativas que nos afectan. Por eso, un porcentaje de tus recursos los tienes que dedicar a ese cumplimiento”.

Los mismos requisitos para todos los distribuidores

Aunque en la teoría la Directiva establece los mismos requisitos para todos los distribuidores, cabe la duda de que en la práctica sea así. Aunque Juan Carlos Muñoz cree que “aquellos aspectos que redunden directamente en una mayor y mejor información al asegurador respecto del producto asegurador que se está distribuyendo, conviene que se hagan extensivas a todos los intermediarios”.

El secretario general del Consejo General recuerda que “la directiva, en su articulado no habla de figuras, a pesar de que en la exposición de motivos o en los considerandos las menciona. Por lo tanto, al no haber figuras preestablecidas, los requisitos son para todos igual. El problema de eso es ver cómo el legislador nacional lo aplica a cada uno de estos sujetos y, luego, cómo lo controla. Porque en esa ambigüedad o incertidumbre, el propio órgano de control también tiene que establecer cómo son sus parámetros de control. No es lo mismo controlar a un agente en un pueblo pequeño que a una gran correduría en una ciudad grande o a otros entes que son casi virtuales como puede ser un comparador. No hay que olvidar que la directiva exige al órgano de control no solamente controlar a los actores puros dentro del mercado, sino a todos estos nuevos sujetos y personas que tienen el seguro como una actividad complementaria y que también tienen que cumplir unos ciertos requisitos. El gran problema va a ser cómo se aplica y cómo se controla eso”.

Juan Ramón Pla coincide, en que “la aplicación de la ley es importante porque no sirve de



13

“La aplicación de la ley es importante porque no sirve de nada sacar una legislación si luego no se cumple. El entorno hace que algunas figuras sean más difíciles de controlar y definir pero parece que sí hay vocación de hacerlo”. Juan Ramón Pla



nada sacar una legislación si luego no se cumple. El entorno hace que algunas figuras sean más difíciles de controlar y definir pero parece que sí hay vocación de hacerlo. Primero, por parte del legislador europeo para que efectivamente todos estemos regulados, no solo los mediadores sino también comparadores y la propia venta directa de las aseguradoras, que tienen que cumplir unos requisitos mínimos. Y, por otro lado, creo que la voluntad del supervisor actual español es que eso sea así porque es bueno para el consumidor”.

Mayor información al cliente

En esta línea va la nueva directiva que exige cierta documentación esencial que deberá acompañar a todos los productos aseguradores para dar una mayor información al cliente. Se trata, como señala Domingo Lorente, “de un incremento de lo que se exigía hasta ahora, preestablecido en el artículo 42 de la actual Ley de Mediación. Ahora con la IDD lo tienes que hacer por productos. Incluso en los seguros de inversión hay que hacer un test de idoneidad del cliente y dar toda la información sobre el seguro. Para llevar a cabo esto, es recomendable tener una estructura mínima de empresa para asumir la prestación de esta información y los gastos que va a generar la transmisión al cliente en una operación que quizá no se concluya. Es indudable que esta nueva

carga administrativa requerirá bastante esfuerzo y trabajo”.

Aunque aún falta por ver la forma que se da a todos estos requisitos. La realidad, según Pla, es que “la Directiva impone más obligaciones de control interno y de información a los clientes y, por tanto, exige un esfuerzo y una adaptación

para poder hacerlo de una manera eficiente. Hay mucha competencia y muchas ofertas no se cierran. Para hacer eso de forma eficiente se requiere unas estructuras y un nivel de organización adecuadas. Esta ley es más intrusiva y va a obligar a tener mecanismos para guardar toda esa información que se ha presentado al cliente. La nueva Directiva impone mayores requisitos de información. Sobre todo en la preventa y asesoramiento. Confiamos en que la trasposición mantenga el espíritu de exigir requisitos similares a todos los canales”.

Muñoz indica que “en nuestro caso, la adaptación a las nuevas exigencias de la Directiva a nivel de entrega de información, gobernanza y procesos de aprobación y diseño de productos únicamente nos requerirá la introducción de ligeros retoques en nuestros procesos habituales. Siempre hemos procurado dotarnos de unos elevados niveles de información al asegurado y valoramos de manera positiva cualquier avance que se haga en esta línea”.

Debido a este aumento de requisitos. Lorente plantea la necesidad de que “el mediador tenga una seguridad jurídica porque necesita una certeza de que lo está haciendo bien. Por eso, sería conveniente que el legislador introduzca algunos parámetros para dar tranquilidad al mediador de que está cumpliendo con las exigencias establecidas. Porque si no se hace bien, la directiva impone sanciones”.

El mediador debe obtener una remuneración adecuada

Esa mayor carga de trabajo en la preventa podría hacer pensar que se potenciará el cobro a través de honorarios para poder facturar el servicio de asesoramiento a los clientes que finalmente no contratan el seguro. Pero el vicepresidente de Adecese afirma que “los honorarios se utilizan para un cierto perfil de clientes. Pero las comisiones es una fórmula bastante democrática de distribuir los

seguros porque, de alguna manera, permite que clientes que no podrían acceder a nuestro servicio porque no pudieran asumir el coste que les supondría, sí se lo demos porque ese coste queda difuminado entre todos los clientes. Yo creo que no tiene por qué existir un conflicto entre honorarios y comisiones, lo que el cliente tiene que saber es la forma de remuneración que ya está establecida en la ley y cumplirlo de forma honesta haciendo un análisis en favor del cliente, independientemente de que trabajemos con honorarios o por comisiones”.

Esos costes, según el secretario general del Consejo General, “se añaden a los de la actividad del corredor. Es un análisis de costes en el que se debe valorar si la dimensión de la correduría te permite hacer ese trabajo. El mediador debe obtener una remuneración adecuada y justa. Da igual que sea por comisiones o por honorarios ese no era ahora el debate. El mediador tendrá que valorar si la compañía le va a remunerar adecuadamente en función de los costes de su actividad”.

No obstante, Juan Ramón Pla recuerda que “nuestra ley actual permite, si el consumidor así lo acepta, que se cobren honorarios y comisiones. Por lo tanto, hay que tener flexibilidad en ese sentido. La petición de mayores comisiones vendrá definida por la propia competitividad del producto. Si se exige un mayor nivel de comisiones, las aseguradoras tendrán que imputarlo a sus costes generales a la hora de poner precio al seguro”.

Posible confusión entre el seguro y los productos financieros

El director comercial de Arag planteó su preocupación sobre la posibilidad de que no se respete suficientemente la especificidad de los seguros respecto de los productos bancarios. A lo que Domingo Lorente le responde que “cuando lees los considerandos de la directiva, ves que se incluye al seguro dentro del sector financiero.

Por lo tanto, todas las normas que se han aplicado al sector bancario para recuperar o mantener la confianza del cliente en los productos financieros, nos las han trasladado al sector asegurador. El problema es trasladar esos requisitos que están pensados para unos productos y una viabilidad o duración en vida de uno, dos o tres años o incluso de meses, a productos que en el sector asegurador tienen una vida más dilatada. Esas exigencias y requisitos en algunos casos se aplican y son normas que no se necesitan. Hay que ver cómo asimila el sector este problema. El legislador y el regulador tienen que tener un control en su aplicación y flexibilidad para no ahogar a un sector con normas que son de otro. Se debe dejar funcionar al sector asegurador con sus criterios”.

Por su parte, Pla señala que “no podemos negar que Seguros está dentro del sector financiero. Pero no se puede pensar que la distribución de productos financieros es igual a la distribución de seguros, ni incluso cuando éstos tienen un componente de inversión ahorro y de riesgo superior. Por eso, en su momento, defendimos públicamente que la DGSFP es un buen órgano de gobierno específico para nuestro sector porque es el que mejor entiende nuestras especificidades”.

Además, Lorente protesta por el hecho de que se trate al sector asegurador “como el pariente pobre del sector financiero. Esto lleva a que se le minusvalore y, de hecho, en muchos casos se regala como complemento de otro producto. ¿A que no te regalan un swap o unas acciones de la compañía por comprar un producto?”.

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)

