

Hay que evitar una **HÍPER REGULACIÓN** de la mediación de seguros

Tras la bienvenida y apertura del acto por parte de Susana Pérez, directora de Inese, y de Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Mediadores de Madrid, tomó la palabra Laura Duque, directora Regulatory & Compliance Insurance de Deloitte, que fue la encargada de moderar a todos los ponentes de la jornada.

En primer lugar, Manel Vila, miembro del Consejo Asesor en el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros; y Juan Ramón Pla, vicepresidente 1º de Adecose, presentaron los "Orígenes y Gestación de la Nueva Directiva de Distribución de Seguros (IDD)". Tras hablar Vila de los primeros pasos de la Directiva, que se inició en 2010, cedió la palabra a Pla que explicó cómo los legisladores se han visto influidos por lo que ocurre a nivel económico ya que la crisis financiera ha obligado a realizar una revisión de la legislación para restaurar la confianza del consumidor. "Aunque Seguros no es

"Se debe evitar una hiper regulación de la mediación de seguros" fue la frase más pronunciada en la jornada que organizó Inese en Madrid sobre "Aplicación de la Nueva Directiva de Distribución de Seguros (IDD)". La opinión general, tanto de los intermediarios de seguros como de las aseguradoras, es que lo mejor será que el mercado se regule solo para evitar que ocurra lo que en Noruega donde muchos corredores tuvieron que transformarse en otras figuras.

Raúl Casado.

el sector financiero, sí estamos regulados como sector financiero”. Además fue desgranando los aspectos claves de la Directiva. Entre otras cosas, llamó la atención sobre la hiper regulación y el riesgo que puede conllevar en el cambio de modelo de negocio (un tema del que se habló en la mesa redonda publicada en el [anterior número de PymeSeguros](#)). Como ocurrió en Noruega, donde muchos corredores tuvieron que transformarse en otras figuras.

Pendientes de una nueva Ley de Mediación

Posteriormente, tomó la palabra Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación en Seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) para explicar el impacto que va a suponer la Directiva en la mediación de seguros que va a conllevar la creación de una nueva ley de mediación que sustituirá a la de 2006.

Casado informó de que a pesar de la incertidumbre política en la que estamos, ya se han mantenido las primeras reuniones de trabajo entre representantes de la mediación y miembros de la DGSFP porque los plazos establecidos son, en principio, inamovibles.

Eiopa ha publicado las guías de gobernanza de productos para que todo el mundo esté preparado el 23 de febrero de 2018, plazo límite para la transposición de la Directiva. Pero después hay otras dos fechas importantes: el 23 de febrero de 2019, en la que todos los intermediarios de seguros tendrán que estar adaptados a los nuevos requisitos; y el 23 de febrero de 2021 en la que se realizará las revisiones para ver cómo se ha aplicado la Directiva en los diferentes países.

Esta Directiva se crea con tres objetivos: mejorar la regulación del mercado minorista para proteger más al consumidor, actualizando la normativa recogida en la Directiva de 2002; avanzar en la armonización de las normativas nacionales; y garantizar condiciones equitativas de competencia entre todos aquellos que intervienen en

la distribución de los productos de seguro.

En ella se determina que la actividad de los distribuidores es asesorar, proponer o realizar trabajos preparatorios a la conclusión del contrato; concluir los contratos; asistir durante la vida de los contratos y especialmente en caso de siniestros. En cuanto a los comparadores de seguros o agregadores web se dice que son objeto de regulación porque son distribuidores de seguros, pero no se aplicará la norma a los que no tengan una actividad mercantil.

Deber de información

En cuanto a los deberes de información, existe una clara diferenciación del seguro de Vida riesgo y No Vida, con respecto a Vida ahorro. En el primer caso, la información es más o menos la misma que se requería hasta ahora. Pero en Vida ahorro, hay que complementarla con la información que dice la Directiva y que viene de la normativa Mifid: “los intermediarios de seguros tendrán que informar sobre la identidad, domicilio y su condición de intermediario; si presta o no algún tipo de asesoramiento sobre el producto comercializado y qué tipo de asesoramiento; procedimientos establecidos para que el cliente pueda interponer reclamaciones; registro en el que está incluido y medios de comprobación; si el intermediario actúa representando al cliente o actúa en nombre o por cuenta de la entidad; participación en aseguradoras; y naturaleza y fuente de la remuneración”.

En cuanto a las clases de venta, existe la venta informada y la venta asesorada. La primera se basa en la información aportada por el cliente; y en la asesorada, se hace una recomendación personalizada al cliente basada en un asesoramiento.

Existen normas especiales para el asesoramiento de Vida Ahorro, que en un principio estaban pensadas para el seguro Unit Linked,

La venta informada se basa en la información aportada por el cliente; y en la venta asesorada se hace una recomendación personalizada al cliente, basada en un asesoramiento



Juan Ramón Pla,
Laura Duque y
Manel Vila.

El 23 de febrero de 2019 todos los intermediarios de seguros tendrán que estar adaptados a los nuevos requisitos

pero se ha extendido a aquellos seguros cuyo valor de rescate o a vencimiento está sujeto, total o parcialmente, de manera directa o indirecta, a las fluctuaciones en el mercado. Entre ellas, se faculta a la Comisión Europea a adoptar actos delegados que: “Definan las medidas a seguir por aseguradoras e intermediarios con el objetivo de identificar, prevenir, gestionar e informar en materia de conflictos de interés originados en el marco de actividades de distribución; y establezcan criterios adecuados que permitan determinar conflictos de interés que pueden resultar perjudiciales para los clientes”.

Etapas en la venta de seguros de Vida

Existen 4 etapas con la venta de seguros de Vida: información general, venta asesorada o informada, información de los costes de manera agregada y periódica, y advertencias sobre los riesgos en los productos de ahorro y comunicar cuáles tienen más riesgo. El reglamento de los Priips tiene como objetivo que se dé una nota clara de las características de cada producto.

En la venta de los seguros de Vida ahorro se establece la necesidad de realizar un test de idoneidad en el que el intermediario obtendrá la información necesaria sobre los conocimientos y experiencia del cliente o posible cliente en el ámbito de inversión correspon-

diente al tipo concreto de producto o servicio, su situación financiera, incluida su capacidad para soportar pérdidas, y sus objetivos de inversión incluida su tolerancia al riesgo, con el fin de que el distribuidor pueda recomendarle el producto que sea idóneo para él y que, en particular, mejor se ajuste a su nivel de tolerancia al riesgo y su capacidad para soportar pérdidas.

Venta cruzada con productos bancarios

En cuanto a la venta cruzada o paquetización de seguros con productos bancarios, Casado señaló que “hay posibilidad de que Eiopa desarrolle guías en materia de valoración y supervisión de cross-selling indicando situaciones contrarias a lo dispuesto en la Directiva”.

Se permitirá la venta vinculada cuando el seguro sea el producto principal y se le una un producto o servicio accesorio; o cuando se venda un bien o servicio de carácter financiero que recaiga bajo el ámbito de aplicación de la Directiva Mifid, Directiva Hipotecaria y la Directiva sobre cuentas de pago como producto principal y se adhiera un seguro como producto accesorio. Pero no se permitirá la venta vinculada cuando se venda un bien o servicio que no recaiga bajo el ámbito de aplicación de la Directiva Mifid, Directiva Hipotecaria y la Directiva sobre cuentas de pago como producto principal y se quiera unir un seguro como producto accesorio.

En el turno de preguntas, Casado afirmó que en cuanto a la información de la retribución de los distribuidores, “no es necesario desglosar del importe de la comisión al cliente”. Además comentó que “el mercado español no está preparado para una prohibición de comisiones”.

En cuanto a la responsabilidad en la gobernanza de productos, el representante de la DGSFP dijo que en la mayoría de los casos recae solo en las aseguradoras a excepción de cuando el broker diseña el producto, que entonces también tiene su grado de responsabilidad.



Fernando Somoza, Laura Duque y Alfonso Bujanda.



Tomás Rivera, José María Campabadal, Laura Duque, Martín Navaz, Rodrigo Fernández-Avello y Juan Betés.

Hay que acordar la información que se da al cliente

Tras la pausa del café llegó el turno de la mesa redonda compuesta por distintos intermediarios de seguros: Martín Navaz, presidente de Adeco; Rodrigo Fernández-Avello, presidente de Amaef; José María Campabadal, presidente del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros; Tomás Rivera, presidente de Fecor; y Juan Betés, director de PuntoSeguro.com.

Todos ellos coincidieron en que aún es pronto para realizar una valoración de lo que va a suponer para los mediadores, pero sí que creen necesario huir de la hiper regulación. Es mejor dejar al mercado que se regule solo. En este sentido, existe preocupación por lo que va a decir Eiopa en los próximos días porque influirá en la transposición y en nuestro día a día.

En cuanto al mayor grado de información al asegurado, les supondrá un mayor papeleo y habrá que coordinarse con las compañías para que no dupliquen la información. Además creen que con las exigencias que se establecen para la venta de Vida ahorro, se lo ponen más difícil.

Los corredores se muestran contrarios a la venta cruzada por-

que creen que el seguro es tan importante como el producto financiero y no se deben mezclar. No se oponen a la distribución del seguro en las entidades bancarias pero piensan que se tienen que hacer en momentos diferentes porque si no, se puede no atender realmente a la necesidad aseguradora. A lo que el representante de la bancaseguros respondió que hacen muchas ventas de seguros de Vida sin estar vinculados a productos financieros.

En la última mesa redonda se habló de la IDD desde el punto de vista de las aseguradoras y para ello se contó con la presencia de Fernando Somoza, director de Ordenación Comercial de AXA; y de Alfonso Bujanda, vicepresidente del Comité de Conducta de Mercado de Insurance Europe.

Hay posibilidad de que Eiopa desarrolle guías en materia de valoración y supervisión de cross-selling indicando situaciones contrarias a lo dispuesto en la Directiva

Ambos aportaron su punto de vista sobre qué se espera que la transposición de la nueva Directiva aporte a la industria aseguradora; qué oportunidades ofrece; o en qué va a afectar la nueva IDD en los ámbitos de las nuevas tecnologías, gobernanza de nuevos productos y protección del consumidor.

En cuanto a la transparencia al consumidor, Somoza piensa que “el cliente tendrá mayor visión sobre lo que está comprando y en los productos de Vida ahorro será más fácil comparar el rendimiento de los productos”.

En cuando al hecho de prohibir o no las comisiones, Bujanda explica que “en Reino Unido se han quedado sin asesoramiento porque se prohibieron las comisiones en los Prips. Creo que ha sido un error porque las personas no están dispuestas a pagar un honorario por este asesoramiento”.