

Queda por delante algo menos de dos años para concluir la trasposición de la IDD en una nueva Ley de Distribución en España. Según comentó el representante de la DGSFP en el último foro **Adecose**, “para su elaboración se aprovechará una buena parte del articulado de la ley de Mediación y se redactarán nuevos artículos para trasponer la directiva y dar cabida a las peticiones del sector que se consideren adecuadas”. No obstante, durante la trasposición hay que estar al tanto de los actos delegados de la comisión, que pueden llegar a cambiar la Directiva.



24

La IDD conllevará una **NUEVA LEY** de Distribución en España

El foro Adecose “Gestión de corredurías XV” comenzó, tras la bienvenida de su presidente Martín Navaz, con la intervención de Fernando Blanco, socio de bufete de abogados Blanco & Asociados, que habló del tercer perito según la nueva Ley de jurisdicción voluntaria y de las sentencias sobre los derechos económicos por cambio de mediador.

En la primera parte de su intervención, Blanco aclaró que el tercer perito solo se designa “en los casos en los que existe una controversia estrictamente económica con el siniestro. Por lo tanto, queda descartado en las discrepancias jurídicas”.

Una vez producido el siniestro y transcurrido los 40 días para llegar a un acuerdo, si este no se ha alcanzado, cualquiera de las partes puede designar un perito y entonces la otra parte tiene dos opciones: o bien designar su perito o bien, si no lo hiciera, quedar sujeta a lo que diga el perito designando, que establecerá la causa, la cuantía de los daños y la compensación de los mismos.

En cuanto a la designación del tercer perito, ahora existen tres formas de hacerlo: de común acuerdo, acudiendo al juzgado o a través de un notario (esta última opción se ha añadido recientemente).

El socio de bufete de abogados Blanco & Asociados explicó que en contra de lo que se pueda pensar, “los peritos, independientemente de quién lo haya designado, son de ambas partes y tienen que entregar a las dos partes los dictámenes periciales que deberán ser objetivos en todo momento”. Para la impugnación del dictamen pericial, el plazo varía si se es asegurado o aseguradora. Las compañías tienen 30 días naturales, mientras que los clientes disponen de 180 días naturales.



Martín Navaz y Fernando Blanco



Fernando Blanco



Enrique Zárraga

Las sentencias dan los derechos económicos a los nuevos mediadores

En cuanto a las sentencias sobre los derechos económicos por cambio de mediador, Fernando Blanco indicó que se están pronunciando a favor de que cobren la comisión los nuevos mediadores.

Blanco dejó claro que el cliente “puede cambiar de mediador en cualquier momento porque no necesita la autorización de nadie”. Asimismo, explicó que “no existe un derecho de cartera en el mediador, otra cosa es que se vaya prorrogando la póliza y eso vaya generando una comisión”.

Durante su intervención, resaltó cuatro supuestos que se producen en el cambio de mediador: cuando se da en el primer año de la contratación de la póliza; cuando se fracciona la prima; cuando se realiza en el plazo forzoso de renovación; y en los contratos plurianuales.

En respuesta a una pregunta, Fernando Blanco dijo que “cuando

existen condiciones pactadas entre una entidad y diferentes corredurías, que pueden dar lugar al pago de dos comisiones, la aseguradora tendrá que pagarlas”.

Posteriormente, tomó la palabra Borja López-Chicheri, director gerente de la asociación, que puso al tanto a los asistentes de las actuaciones que está realizando Adecose. Entre otras cosas dijo que “el Reglamento de Protección de Datos, entrará en vigor en mayo de 2018 y va a conllevar el cambio de ciertas reglas de juego. Solo espero que un excesivo celo no lleve a la paralización de la actividad. Hay que evitar que esto ocurra”.

Solución a la cobertura del CCS cuando existe impago de prima

Enrique Zárraga, de la Dirección Técnica de Alkora, explicó “El criterio del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) por impago del tomador” y cómo este organismo solicitó a Adecose un planteamiento para atenuar, restringir y disminuir el problema, siempre dentro de la reglamentación vigente y teniendo presente que el CCS no puede tener en consideración criterios comerciales.

La designación del tercer perito se puede realizar de común acuerdo, acudiendo al juzgado o a través de un notario



Raúl Casado, Martín Navaz, Juan Ramón Pla y Borja López-Chicheri

Los peritos, independientemente de quién lo haya designado, tienen que entregar a ambas partes sus dictámenes periciales

Para ello, marcó las reglas de juego: que la solución se circunscribiera a casos en que el no pago sea imputable al tomador; y que no es de aplicación al CCS lo recogido en artículo 15 de la Ley de Contrato de Seguro (LCS) “salvo pacto en contrario” si la prima no ha sido pagada antes de que se produzca el siniestro, el asegurador quedará liberado de su obligación, algo que no vincula al Consorcio.

Se barajaron posibles soluciones y se optó por poner al CCS como fundamento de la solución la emisión de un recibo provisional que de alguna manera sustituyera a la carta de garantía prevista en el Reglamento del CCS.

Los puntos claves del criterio sobre la indemnización en los casos de retraso en el pago son:

- En caso de renovación de la cobertura: que en el mes de gracia se haya abonado un recibo de la prima provisional pagando al menos un 50% del recargo del CCS de la anualidad anterior y un 50% de la prima del riesgo ordinario en dicha anualidad anterior; que existan y se aporten al CCS comunicaciones sobre la voluntad del asegurado de mantener el seguro en vigor; que exista un historial de aseguramiento continuado del riesgo; y que con anterioridad al abono de la indemnización se haya regularizado el recargo del CCS y la prima del asegurador. Excepcionalmente, el CCS podrá abonar la indemnización cuando no se haya producido ningún pago de

recargo y prima por causas no imputables al tomador, pero siempre que se cumplan los tres últimos requisitos expuestos anteriormente.

- En caso de nueva contratación (primera prima): que con anterioridad a la producción del siniestro se hubiera contratado y emitido la póliza de seguros; y que en el plazo de un mes desde que se hubiese contratado y emitido la póliza, se hayan producido pagos en términos análogos a los previstos en el caso de renovación de la cobertura. En este caso no se prevé el abono excepcional de la indemnización cuando no se haya producido alguna de las premisas anteriores.

Este criterio es aplicable a los siniestros que se produzcan a partir del 20 de noviembre de 2015 y también a aquellos que se encuentren en tramitación a dicha fecha.

Principales cuestiones en la trasposición de la IDD

Por último, se dio paso a una mesa de debate en la que se habló sobre la Directiva de Distribución de Seguros (IDD) y de las principales cuestiones en la trasposición al ordenamiento interno, en la que participaron Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación en Seguros de la DGSFP; Martín Navaz; Juan Ramón Pla, vicepresidente primero de Adecose; y Borja López-Chicheri.

La mesa comenzó con una exhaustiva exposición de la IDD por parte de Casado que dijo que “en España, en principio, se redactará una nueva ley de Distribución que aprovechará una buena parte del articulado de la ley de Mediación y se redactarán nuevos artículos para trasponer la directiva y dar cabida a las peticiones del sector que se consideren adecuadas”.

El subdirector general de Ordenación y Mediación en Seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) informó que 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 trasposición de la Directiva y la publicación de

la nueva ley de Distribución. Casado espera que no ocurra de nuevo un retraso, como con la anterior ley de Mediación que debía haberse publicado en 2005 y no se hizo hasta 2006.

Otra de las cosas que se analizarán en 2018 será si se deberá incluir los planes de pensiones en la IDD. Después hay 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.

Casado dijo que hay que adoptar medidas para evitar conflictos de interés con el cliente y habló del deber de establecer políticas escritas de posibles conflictos de interés y las medidas que se tiene previsto adoptar en caso de que se produzcan estos conflictos de interés.

En Vida ahorro aumenta el nivel 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

El cliente puede cambiar de mediador en cualquier momento porque no necesita la autorización de nadie



Martín Navaz y Borja López-Chicheri

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 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, para los seguros 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, 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.



Raúl Casado

Proactiva Open Arms recibe el IX Premio Adecese



Tras la jornada, durante la cena, se entregó el IX Premio Adecese a la Iniciativa del Año, que en esta ocasión fue para Proactiva Open Arms, una organización de socorristas que, desde hace varios meses, cubre 17 kilómetros de costa en la isla de Lesbos (Grecia) ayudando a llegar a tierra a exiliados sirios, entre los que figuran muchos niños.

Además, Martín Navaz, presidente de Adecese, entregó un cheque con 6.000 euros al proyecto, que fue recogido por el director de la organización, Óscar Camps, quien anunció que próximamente comenzarían a realizar su servicio también en las costas de Libia, para evitar “que se ahoguen personas en el Mediterráneo, en medio a la inacción de los distintos gobiernos”.

Test de idoneidad

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 correspondiente 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.

Paquetización de los seguros con otros productos

En cuanto a la venta cruzada o paquetización de seguros con productos bancarios, Casado señaló que “hay posibilidad de que Eio-pa 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.

Tras la exposición del subdirector general de Ordenación y Mediación en Seguros de la DGSFP, Juan Ramón Pla resaltó la importancia de los actos delegados de la comisión que pueden llegar a cambiar la Directiva. Por ejemplo, en la gobernanza de productos, puede llegar a tener implicaciones en los distribuidores.

Asimismo, Pla indicó que existe una fuerte tendencia en Europa “a considerar los seguros como productos financieros y queremos tratar de preservar las diferencias. Pero el hecho es que en Eio-pa vuelve a estar encima de la mesa el hecho de equiparar al seguro a la regulación financiera”.

La gobernanza de productos puede llegar a tener implicaciones en los distribuidores