

Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados

Objetivos

- Implementar la Directiva de Distribución de Seguros (DDS)
- Mejorar la regulación del mercado minorista, actualizando la normativa recogida en la Ley 26/2006
- Avanzar en la armonización de las normativas nacionales
- Garantizar condiciones equitativas de competencia entre todos aquellos que intervienen en la distribución de productos de seguro
- Incrementar la protección al consumidor, en particular en la venta de productos de seguro con componente de inversión

Calendario DDS

- Julio 2015: Adopción del texto
- Febrero 2016: Publicación en BOUE y entrada en vigor
- 23 febrero 2018: Transposición en todos los países de la UE y aplicación
- 23 febrero 2022: Revisión por la Comisión Europea

Proceso de implementación DDS

Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros	
Fase	Fechas
Envío pre-borrador del texto	Enero 2017
Primeras reuniones con el sector	Enero – Febrero 2017
JCSFP, Audiencia pública y SGT	Marzo – Abril 2017
Elevación del Consejo de Ministros	Junio 2017
Consejo de Estado	Julio 2017
Aprobación Proyecto de Ley y remisión a Cortes	Septiembre 2017
Aprobación parlamentaria	Enero 2018

Ámbito objetivo de aplicación (I)

- Actividad de distribución (artículo 3.1):
 - Asesorar, proponer o realizar trabajos preparatorios a la conclusión del contrato de seguro
 - Concluir los contratos de seguro
 - Asistir durante la vida de los contratos, y especialmente en caso de siniestro
- Novedad: la definición de distribución de seguros se extiende a la actividad desarrollada por los comparadores de seguros, que quedarán sujetos a la Ley siempre que la actividad que realicen implique la posibilidad para el cliente de celebrar, directa o indirectamente, un contrato de seguro a través de la web o de otros medios
 - Los comparadores NO son una categoría independiente de mediadores de seguros, sino que deben asumir la forma de uno de los tipos de mediadores ya existentes. Problemas

Ámbito objetivo de aplicación (II)

- La aplicación de la Ley de Distribución se extiende a las entidades aseguradoras cuando realicen tareas de distribución directa (distribución a través de sus empleados)
- No tendrán la consideración de actividades de distribución de seguros:
 - Actividades de información y asesoramiento con carácter accesorio a otra actividad profesional si el proveedor no ayuda a celebrar o ejecutar el contrato (ej: abogado)
 - Gestión de siniestros a título profesional, peritaje y liquidación de siniestros
 - Mero suministro de datos y de información sobre potenciales tomadores, si el proveedor no ayuda a celebrar el contrato (ej: presentador de contactos)
 - Mero suministro de información sobre productos de seguro o reaseguro, si el proveedor no ayuda a celebrar el contrato
 - Actuación de las aseguradoras como abridoras en coaseguro

Ámbito subjetivo de aplicación (I)

- Acceso y ejercicio de actividad de distribución de seguros y reaseguros
 - Entidades aseguradoras y reaseguradoras
 - Mediadores de seguros y reaseguros
 - Mediadores de seguros complementarios (ej: agencias de viajes, empresas de alquiler de coches, etc.):
 - Actividad principal profesional distinta de la distribución de seguros y reaseguros
 - Seguros complementarios de un bien o servicio
 - No cubre vida o RC, salvo que esa cobertura sea complementaria del bien o servicio suministrado en su actividad profesional principal

Ámbito subjetivo de aplicación (II)

- Los mediadores de seguros complementarios no estarán sujetos a la Ley de Distribución cuando cumplan los siguientes requisitos:
 - El seguro es complementario del bien o servicio suministrado y cubre:
 - Riesgo de avería, pérdida o daño de bienes o de no uso del servicio
 - Daños al equipaje o pérdida de este y demás riesgos relacionados con el viaje contratado
 - La prima anual no excede de 600 euros prorata anual o de 200 euros en el caso de seguro complementario de servicio cuya duración no supera los 3 meses

Clases de distribuidores (I)

- Entidades aseguradoras y reaseguradoras
 - Principal novedad del ALDS
 - Objetivo: igual protección para el consumidor independientemente del canal por el que contraten el seguro
 - Se crea un registro interno, sometido al control de la DGSFP, en el que serán inscritos los empleados que participen directamente en la distribución y la persona responsable de la actividad de distribución o las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la distribución
 - Los responsables de la actividad de distribución se deben inscribir en el Registro de la DGSFP
 - Requisitos de formación y honorabilidad
 - Obligación de aprobar, aplicar y revisar periódicamente sus políticas y procedimientos internos relativos a la distribución de seguros

Clases de distribuidores (I)

- Mediadores de seguros
 - Agentes de seguros
 - Operadores de banca-seguros
 - Corredores de seguros
- Mediadores de seguros complementarios
- Aunque no tienen la condición de mediadores de seguros, los colaboradores externos colaboran con los mediadores en la distribución de seguros
 - ✓ Los distribuidores que se sirvan de sitios web deberán elaborar políticas escritas que garanticen su transparencia, debiendo estar a disposición de la DGSFP para su supervisión

Mediadores de seguros. Obligaciones y prohibiciones

- Los mediadores no podrán:
 - Asumir la cobertura de riesgos o tomar a su cargo la siniestralidad
 - Distribuir productos de aseguradoras o reaseguradoras que no cumplan los requisitos para operar en España o se excedan de los límites de su autorización
 - Utilizar en su denominación social y publicidad expresiones reservadas a aseguradoras y reaseguradoras
 - Añadir recargos
 - Celebrar o modificar un contrato en nombre de un cliente sin su consentimiento
 - Imponer directa o indirectamente la celebración de un contrato de seguro
- Obligación de separación de cuentas entre los fondos del cliente y el resto de recursos económicos del mediador

Agentes de seguros

- Definición
- Tipos de agentes:
 - Exclusivos
 - Vinculados
- Régimen general aplicable a todos los agentes
 - El contrato tiene carácter mercantil, se formalizará por escrito y se registrá por lo que las partes acuerden libremente y supletoriamente por la LCS
 - Los servicios de los agentes serán retribuidos (comisiones u otro tipo de remuneración)
 - No pueden promover el cambio de aseguradora ni llevar a cabo actos de disposición sobre su posición mediadora sin consentimiento de la aseguradora
 - Una vez extinguido el contrato de agencia, la aseguradora deberá comunicarlo a los tomadores de los contratos intermediados por ellos y, en su caso, informar del inicio de la intervención de un nuevo agente. El agente "podrá" informar de dicha circunstancia a los tomadores (novedad)
 - Los importes abonados por el cliente al agente de seguros se considerarán abonados a la entidad aseguradora, mientras que los importes abonados por la entidad aseguradora al agente no se considerarán abonados al cliente hasta que éste los reciba efectivamente
 - RC imputable a la aseguradora (novedad)
 - Incompatibilidades
 - Cancelación de deudas y régimen de comunicaciones

Agentes exclusivos

- Obligación de inscripción en el Registro de la DGSFP por la entidad aseguradora. Para ello, la aseguradora deberá acreditar (i) que el agente cumple con los requisitos de honorabilidad y formación y (ii) haber obtenido información sobre los accionistas o socios
- Obligación de tener y mantener actualizada la documentación acreditativa de estos requisitos
- Además de la inscripción en la DGSFP, la aseguradora deberá mantener un registro interno de agentes exclusivos
- Autorización para trabajar con otra aseguradora en otros ramos, riesgos o contratos
- Acuerdos de cesión de redes de agentes exclusivos. Inclusión del agente de grupo

Agentes vinculados

- Obligación de inscripción en el Registro de la DGSFP por el propio agente
- Requisitos similares a los de la Ley de Mediación:
 - Información sobre socios y accionistas
 - Acreditación de requisitos de formación y honorabilidad
 - Presentación de una Memoria
 - Presentación de un programa de formación continua
 - No incurrir en causas de incompatibilidad

Operadores de banca-seguros (OBS)

- Se modifica el procedimiento de inscripción: lo solicita el propio OBS en todos los casos (sea exclusivo o vinculado)
- Requisitos de inscripción similares a los de los agentes vinculados
- RC profesional: entidad aseguradora o Seguro de RC
- Régimen de autorización previa para transmisión de participaciones significativas
- Obligación de remitir DEC
- Principal novedad:
 - Los OBS podrán suscribir contratos de prestación de servicios para utilizar las redes de distintas entidades de crédito
 - No hay obstáculo para dividir la red de distribución de una entidad entre varios OBS, aunque la red de distribución seguirá sin poder actuar como colaborador externo de otro mediador de distinta clase

Corredores de seguros (I)

- Definición: personas físicas o jurídicas que realizan la actividad de distribución de seguros, ofreciendo asesoramiento independiente basado en un análisis objetivo y personalizado a quienes demanden la cobertura de riesgos (se elimina la mención expresa al requisito de no mantener vínculos contractuales que supongan afección con entidades aseguradoras)
- Se rigen por lo pactado en el contrato y supletoriamente por el Código de Comercio (comisión mercantil)
- Remuneración de la entidad aseguradora: solo comisiones
- También pueden recibir honorarios profesionales del cliente
- El pago del importe de la prima efectuado por el tomador del seguro al corredor no se entenderá realizado a la entidad aseguradora, salvo que, a cambio, el corredor entregue al tomador del seguro el recibo de prima de la entidad aseguradora
- Necesidad del consentimiento del tomador del seguro para modificar la posición mediadora en el contrato de seguro en vigor

Corredores de seguros (II)

- Requisitos de inscripción similares a la actual Ley de Mediación
- Régimen de incompatibilidades:
 - Persona física: agente de seguros u OBS, colaborador externo de agentes de seguros u OBS, perito de seguros, comisario de averías y liquidador de averías
 - Persona jurídica: aseguradora o reaseguradora, agencia de suscripción, colaborador externo de agente de seguros u OBS, actividades para cuyo ejercicio se exija objeto social exclusivo, peritación de seguros, comisariado de averías o liquidación de averías
- Régimen de vínculos estrechos y participaciones significativas

Distribuidores de reaseguro

- El ALDS no se limita a regular la figura de los corredores de reaseguro, sino que se prevé también que el reaseguro sea distribuido por los empleados de las entidades reaseguradoras
- Requisitos de inscripción de los corredores de reaseguro: iguales que para los corredores de seguro salvo la exigencia de acreditar su infraestructura y disponer de capacidad financiera

Colaboradores externos (art. 11 del ALDS)

- Regulación similar al art. 8 de la Ley de Mediación
- Figura única: colaborador externo, cuyas funciones vendrán determinadas en el contrato de colaboración
- Desarrollan su actividad bajo la dirección, responsabilidad y régimen de capacidad financiera del mediador
- Requisitos de formación y honorabilidad
- Régimen de incompatibilidades: solo pueden colaborar con mediadores de una misma clase

Requisitos de formación de los distribuidores

- Anexo del ALDS: determina los conocimientos mínimos que deben reunir los distribuidores de seguros
- La DGSFP establecerá los requisitos y principios básicos que deberán cumplir los cursos de formación y pruebas de aptitud que deberán superar las personas que participen en la distribución de seguros (necesidad de emitir una Resolución que sustituya a la de 18 de febrero de 2011)
- Reglamento futuro: desarrollo de los requisitos que deberán reunir las entidades que quieran organizar los cursos de formación y pruebas de aptitud
- Cursos de formación continua "personalizada"

Mecanismos de solución de conflictos

- Obligación de las aseguradoras y mediadores de atender y resolver las quejas y reclamaciones de sus clientes
- Las aseguradoras deben atender y resolver las quejas y reclamaciones en relación con la actuación de sus agentes y OBS (exclusivos y vinculados) y con la actuación de sus empleados en la distribución de seguros
- Las funciones del departamento de atención al cliente se pueden externalizar a una persona o entidad ajena a la organización siempre que reúna los requisitos exigidos en la normativa aplicable
- Posibilidad de designar un defensor del cliente
- Posibilidad de acudir al Servicio de Reclamaciones de la DGSFP

Información al cliente

- Principios generales que deben regir la actividad de todos los distribuidores de seguros:
 - Los distribuidores deben actuar siempre con honestidad, equidad y profesionalidad en beneficio de los intereses de sus clientes
 - La información que proporcionen a sus clientes o posibles clientes debe ser precisa, clara y no engañosa, y las comunicaciones publicitarias serán claramente identificables como tales
 - Los distribuidores no podrán ser remunerados ni podrán evaluar el rendimiento de sus empleados de modo que entre en conflicto con su obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes

Obligaciones de información previa

- Art. 47 ALDS: información que debe proporcionar el mediador antes de la conclusión del contrato (similar al actual art. 42 de la Ley de Mediación)
- Art. 48 ALDS: información que debe proporcionar la aseguradora antes de la conclusión del contrato:
 - Identidad y dirección, y su condición de aseguradora
 - Si ofrece asesoramiento en relación con los productos de seguro comercializados
 - Procedimientos de resolución de quejas y reclamaciones
 - Naturaleza de la remuneración percibida por sus empleados en relación con el contrato de seguro
- Art. 49 ALDS: información previa sobre el producto (objetiva y comprensible): IPID
- Si se facilita asesoramiento antes de la celebración de un contrato determinado, el distribuidor de seguros facilitará al cliente una recomendación personalizada en la que explique por qué un producto concreto satisfará mejor las exigencias y necesidades del cliente
- Exención de obligación de proporcionar información previa (arts. 47, 48, 49 y 50) cuando se distribuyan seguros de grandes riesgos

Documento de información previa en seguros de no vida (IPID) (I)

- Documento que contiene la información previa sobre el producto del art. 49 ALDS
- En papel o soporte duradero
- Deberá ser elaborado por la aseguradora (o por el mediador si diseña él el producto)
- Requisitos:
 - Documento breve e independiente;
 - Tendrá una presentación y una estructura claras que permitan su fácil lectura, y utilizará caracteres de un tamaño legible;
 - En caso de que el original se haya elaborado en color, no deberá perder claridad si se imprime o fotocopia en blanco y negro;
 - Se redactará en las lenguas oficiales, o en una de las lenguas oficiales, utilizadas en la parte del Estado miembro en el que se distribuya el producto de seguro, o en otra lengua si así lo acuerdan el cliente y el distribuidor;
 - Será preciso y no engañoso;
 - Incluirá el título «documento de información sobre el producto de seguro» en la parte superior de la primera página;
 - Incluirá una declaración de que la información precontractual y contractual completa relativa al producto se facilita en otros documentos.

Documento de información previa en seguros de no vida (IPID) (II)

- Contenido:
 - Información sobre la clase de contrato de seguro;
 - Resumen de las coberturas del seguro, incluidos los principales riesgos asegurados, la suma asegurada y, cuando proceda, el ámbito geográfico de aplicación, así como un resumen de los riesgos excluidos;
 - Importe de la prima, vencimiento, lugar y forma de pago;
 - Principales exclusiones;
 - Las obligaciones del contrato;
 - Las obligaciones en caso de solicitud de indemnización;
 - La duración del contrato, incluidas las fechas de comienzo y de expiración;
 - Las modalidades de rescisión del contrato.

Obligaciones adicionales cuando el producto sea un IBIP (I)

- Obligación de proporcionar información adicional con tiempo suficiente antes de celebrar el contrato:
 - Una evaluación periódica de la idoneidad del producto recomendado al cliente
 - Orientaciones y advertencias sobre riesgos conexos a los productos o a determinadas estrategias de inversión
 - Información sobre los costes y gastos asociados, incluido el coste del asesoramiento
- KID (Reglamento Delegado (UE) 2017/653 de la Comisión, de 8 de marzo de 2017)

Obligaciones adicionales cuando el producto sea un IBIP (II)

- Obligación de prevenir y controlar conflictos de interés (art. 53 ALD)
 - Deber de adoptar medidas oportunas para detectar posibles conflictos de interés
 - Deber de adoptar medidas organizativas eficaces destinadas a impedir que las situaciones de conflictos de interés detectadas perjudiquen los intereses de sus clientes
 - Si las medidas no fueran suficientes, deber de informar de ello al cliente con tiempo suficiente

Obligaciones adicionales cuando el producto sea un IBIP (III)

- Análisis de idoneidad y adecuación e información a los clientes (art. 55 ALDS)
 - Cuando el distribuidor ofrezca asesoramiento sobre el IBIP, deberá obtener del potencial cliente (además de información general, sus necesidades y exigencias), la siguiente información:
 - Conocimientos y experiencia en el ámbito de la inversión propio de la clase de producto
 - Situación financiera, incluida la capacidad para soportar pérdidas
 - Objetivos de la inversión, incluida la tolerancia al riesgo
 - Cuando no ofrezca asesoramiento, deberá obtener en todo caso información sobre los conocimientos y experiencia en el ámbito de inversión propio de la clase de producto (además de la información general)
 - Si el distribuidor considera que el producto no es adecuado para el cliente, deberá advertírselo
 - Si el potencial cliente no facilita la información requerida o es insuficiente, el distribuidor deberá advertirle de que no está en condiciones para decidir si el producto es adecuado para él

Ventas cruzadas

- El ALDS regula por primera vez las ventas cruzadas: venta, bajo un mismo contrato o paquete, de un seguro conjuntamente con otros servicios o productos auxiliares distintos
- Seguro como producto principal: posibilidad de venta vinculada
- Seguro como producto accesorio de servicio o producto financiero: posibilidad de venta por separado
- No aplica a los seguros multirriesgos
- Antes de la contratación, deberá informarse al usuario de manera expresa y comprensible:
 - Que se está realizando una venta cruzada;
 - De la parte del coste total que corresponde a cada uno de los productos o servicios, en la medida en que este coste esté disponible para el usuario de seguros;
 - De los efectos que la no contratación individual o la cancelación anticipada del seguro o de cualquiera de los productos vinculados produciría sobre el coste conjunto del seguro y el resto de los productos o servicios vinculados;
 - De las diferencias entre la oferta conjunta y la oferta de los productos por separado.
- Cuando la DGSFP tenga constancia de la realización de prácticas que perjudiquen a los usuarios de seguros privados podrá, mediante resolución, establecer medidas, incluida la prohibición, en relación con la venta de productos de seguro junto con servicios o productos auxiliares distintos de los seguros como parte de un paquete o acuerdo

Gobernanza de productos

- Obligación de controlar el ciclo completo del producto
- Obligación de diseñar, establecer, gestionar y revisar un procedimiento de aprobación de productos antes de su lanzamiento y procedimiento de seguimiento durante su comercialización (a quien diseñe el producto)
- Procedimiento proporcionado y adecuado a la naturaleza del producto
- Deberá especificar el mercado destinatario del producto
- Medidas necesarias para garantizar que se distribuye en el mercado objetivo definido
- Revisiones periódicas para asegurar que el producto sigue respondiendo a las necesidades del mercado destinatario y comprobar que la estrategia de distribución sigue siendo la adecuada
- La aseguradora que diseñe productos deberá poner a disposición de los distribuidores toda la información sobre el producto y su proceso de aprobación
- No aplica a los seguros de grandes riesgos

Régimen sancionador

- Se mantiene la clasificación de infracciones: muy graves, graves y leves
- Endurecimiento de las penas pecuniarias respecto de la Ley de Mediación
- Introducción de un nuevo parámetro: el volumen de negocios anual total
- Introducción de una nueva sanción: formular requerimiento dirigido a la persona responsable para que ponga fin a su conducta y se abstenga de repetirla
- Publicación de todas las sanciones o medidas administrativas impuestas que hayan resultado firmes en vía administrativa salvo que se considere que resulte desproporcionada, o ponga en peligro la estabilidad de los mercados financieros o investigaciones en curso
- Aplicación a las aseguradoras del régimen sancionador de la LOSSEAR y el ALDS: posibles conflictos

Disposiciones Adicionales y Transitorias (I)

- Aplicación supletoria de normativa de ordenación y supervisión de entidades aseguradoras
- Deber de conservación de documentación precontractual durante un plazo de 6 años desde la finalización de efectos del contrato
- Régimen transitorio de adaptación:
 - Entidades aseguradoras y reaseguradoras:
 - Convalidación de formación
 - Deber en un plazo de 6 meses de solicitar la inscripción de personas responsables de la actividad de distribución y registro interno de empleados
 - Mediadores de seguros y reaseguros:
 - Convalidación de los ya inscritos

Disposiciones Adicionales y Transitorias (II)

- Contratos preexistentes: la Ley de Distribución no será de aplicación a los contratos de seguro suscritos con anterioridad (pero sí a los que sean objeto de novación o subrogación una vez haya entrado en vigor)
- Régimen de adaptación a las obligaciones de información y normas de conducta: 3 meses
- Derogación de la Ley de Mediación de 2006
- Incorporación de Derecho de la UE
- Modificación RD 1060/2015: hechos inscribibles en el Registro de la DGSFP
- Potestad reglamentaria
- Entrada en vigor

Actos Delegados

- Control de productos y requisitos en materia de gobernanza (art. 25.2 DDS)
- Conflictos de intereses (art. 28.4 DDS)
- Criterios de evaluación de incentivos (art. 29.4 DDS)
- Evaluación de la idoneidad y conveniencia de los productos de inversión basados en seguros e informes a clientes (art. 30.6 DDS)
- Ventas en ejecución: criterios de evaluación de productos de inversión no complejos basados en seguros del art. 30.3 a) ii) (art. 30.6 DDS)

Contactos

Para cualquier consulta o aclaración, puede contactar con:



Joaquín Ruiz Echaury

Socio

T +34 913 49 82 00

joaquin.ruiz-echaury@hoganlovells.com



Virginia Martínez

Asociada Sénior

T +34 913 49 82 00

virginia.martinez@hoganlovells.com



El equipo en España de Seguros y Reaseguros de Hogan Lovells ha sido distinguido tanto por *Chambers Europe* como por *Legal 500* en "banda 1" (máximo reconocimiento a un despacho de abogados) durante los cuatro últimos años (2017, 2016, 2015 y 2014).

Formado por 19 abogados trabajando íntegramente para el sector, muchos de sus componentes han sido galardonados individualmente por distintos directorios (*Chambers & Partners*, *Legal 500*, *Who's Who Legal*, *Best Lawyers* y *JUVE*, entre otros).



Hogan
Lovells

www.hoganlovells.com

"Hogan Lovells" or the "firm" is an international legal practice that includes Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP and their affiliated businesses.

The word "partner" is used to describe a partner or member of Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP or any of their affiliated entities or any employee or consultant with equivalent standing.. Certain individuals, who are designated as partners, but who are not members of Hogan Lovells International LLP, do not hold qualifications equivalent to members.

For more information about Hogan Lovells, the partners and their qualifications, see www.hoganlovells.com.

Where case studies are included, results achieved do not guarantee similar outcomes for other clients. Attorney advertising. Images of people may feature current or former lawyers and employees at Hogan Lovells or models not connected with the firm.

© Hogan Lovells 2017. All rights reserved