

IMD II

Informe para conocer mejor el contenido de la Directiva

Análisis de los principales temas que recoge el texto de la Directiva Europea de Distribución de Seguros y que afectan a los Corredores y Corredurías de Seguros

Agosto 2012

Jorge Campos Moral
Director-Gerente de FECOR

Ficha 1: ¿Qué es realmente IMD II?

¿Qué es realmente IMD II?

IMD son las siglas de “*Insurance Market Directive*”. En español la conocemos como **DMS II** (“*Directiva sobre el Mercado de Seguros*”). IMD II es la revisión que se ha llevado a cabo por el Parlamento Europeo y el Consejo sobre la Directiva Europea anterior a ésta (IMD I - Directiva 2002/92/CE) y que es la normativa europea común en toda la UE sobre “Mediación de Seguros”.

Objetivos principales y aspectos destacados de IMD II

Con esta revisión lo que el legislador persigue son los siguientes puntos:
(Se analizan cada uno más adelante con detalle)

1. Mejorar la regulación del **Mercado Minorista** y evitar el “falseamiento” de la Competencia garantizando las **mismas condiciones de competencia entre todos los distribuidores de seguros** aplicando la normativa a todos los canales (Reconoce por primera vez como “Mediadores” a algunas figuras que hasta ahora no lo eran, como los **Comparadores, los Peritos o los Gestores de Riesgos**, por ejemplo)
2. Aumentar la **Protección del Consumidor (Tomador)** de Seguros (Otorga una enorme importancia y protección al “**que todavía no es cliente**” como al que “ya es cliente”)
3. Detectar, gestionar y mitigar los “**Conflictos de Interés**”. (Introduce la obligatoriedad de **facilitar información al cliente sobre la remuneración del Intermediario**)
4. Introducir y aumentar el **nivel de sanciones y medidas administrativas** por Incumplimiento de lo contenido en la Directiva.
5. Introducir un aspecto que califica determinante: “**El Asesoramiento**”.
6. Vincular la cualificación profesional del vendedor “**con la complejidad del producto/s que vaya a vender**”. (A mayor complejidad, mayor nivel de cualificación. Hasta el punto que incluso el tipo de **Registro del mediador será diferente en base a ello**)
8. Posibilitar y facilitar la distribución de seguros en cualquier país de la UE (**Distribución Transfronteriza**)

Ficha 2: Aspectos importantes a tener en cuenta I

Periodo de Transposición en España: **Muy importante**

Directiva “de mínimos”

Revisión a los 5 años.

No habla de “Corredores” sino de “intermediarios”

MUY IMPORTANTE:

Cuando se apruebe definitivamente la Directiva, su contenido tal cual **NO será lo que se aplique directamente en España**, sino que **es necesario que el Estado Español transponga esta Directiva en España, para lo que promulgará una nueva Ley de Mediación o adaptará la actual.**

Fase muy especial a seguir de cerca y a participar pues el periodo de transposición será fundamental para cómo quede finalmente en España.

La Directiva es “**de armonización mínima**”, es decir, que Europa deja libertad a los Estados para poder aumentar o intensificar aún más sus preceptos según considere.

Esto permite que España (supuestamente será la DGSFP) pudieran aumentar los niveles de exigencias que ya marca IMADS II. Por ello, convierte la fase de transposición en España de gran importancia para la implantación de la Directiva.

La Directiva se revisará a los **5 años** desde su entrada en vigor. El objetivo de esta revisión será tener en cuenta cómo haya evolucionado el mercado y los cambios posibles en otras normas del Derecho Comunitario.

Como veremos más adelante, IMD II no habla de “**Corredores ni de Corredurías**” sino que habla de “**Intermediarios**” y dentro de éstos, habla de los que son “**Independientes**” y los que tiene vínculos de afección con Empresas de Seguros. (Los primeros son los Corredores y los segundos los Agentes) Esta es una terminológica estrictamente española que a buen seguro seguirá existiendo en la normativa que surja de la Transposición de IMD II a España.

Ficha 3: ¿A qué productos afecta IMD II?

IMD II va a regular la venta de **TODOS** los productos de seguro.

Ahora bien, establece algunos aspectos diferentes y particularidades según se trate de **seguros generalistas** (como el automóvil, el hogar...) y **Seguros de Vida**, incluidos los que tienen un **componente de inversión**.

(IMD II otorga la mayor complejidad a los Seguros de Inversión, a todas las modalidades del ramo de VIDA y finalmente también al Seguro de R.C.)

IMD II únicamente NO SE APLICARÁ cuando se den TODAS estas circunstancias:

- Que el Contrato de Seguro SOLO exija que se conozca la cobertura de seguro.
- Que NO sea un SEGURO DE VIDA
- Que No cubra ningún riesgo de R.C.
- Que la actividad profesional del distribuidor seas distinta a la mediación de seguros.
- Que el seguro sea complementario de mercancías suministradas si cubre la avería, pérdida o daño de la mercancía.
- Y que el importe de la prima anual no sea superior a 600 euros.

IMD II aplica el principio de “**A menor complejidad del producto, menor regulación**”.

Este principio se aplicará a quienes no distribuyan productos complejos (actividades auxiliares) y por ello su regulación “*será más liviana*”. Incluso, quienes vendan productos “más simples” tendrán condiciones de Registro “menos gravosas”.

Regula la venta de **TODOS** los productos.

Excepciones
¿Qué no regula IMD II?

Principio de Menor Complejidad-Menor Regulación”

Ficha 4: ¿A quiénes afecta IMD II?

IMD II va a regular la venta DE SEGUROS POR **TODOS LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN**. Dentro de los **DISTRIBUIDORES DE SEGUROS** incluye:

- Las “**Empresas de Seguros**” (denomina así a las Aseguradoras). Aquí incluye a las “Empresas de Venta Directa” (Líneas Directas) como a las que venden a través de Intermediarios.
- Los “**Intermediarios**” (Denomina así a los mediadores).
 - Intermediarios son “*todas aquéllas personas físicas o jurídicas, distintas a empresas de seguros, que **A CAMBIO DE UNA REMUNERACIÓN**, emprenda o realice una actividad de mediación de seguros*”.
 - Tanto los que tengan afección de manera exclusiva o no con alguna aseguradora (Agentes) como los que no lo tengan y trabajen de manera independiente (Corredores y Corredurías).

Con carácter general, se vincula el concepto de “**Mediación de Seguros**” al de “**Asesoramiento**”, pero también incluye “**la propuesta o realización de trabajo previo a la celebración de un Contrato de Seguro, de celebración del Contrato o de asistencia en la gestión y ejecución de dichos Contratos y en particular en caso de siniestro**”

IMD II NO va a considerar “Mediación” la simple presentación de clientes a intermediarios y por tanto no lo va a regular (La actividad que vienen realizando en España los auxiliares Externos, por ejemplo)

Regula la venta por
**TODOS los
CANALES**

Concepto de
“**Mediación de
Seguros**”

Ficha 5: ¿A quiénes afecta IMD II?

Pero IMD II también regula otras **CUATRO FIGURAS** (Importante)

Comparadores

- Las empresas que proporcionen información sobre **UNO o VARIOS CONTRATOS** de Seguros a partir de unos criterios seleccionados por el cliente a través de “**UN SITIO WEB**” o por otra vía, o que proporcionen una **CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS** de seguros o **UN DESCUENTO** sobre el precio de contratación cuando el cliente pueda celebrar directamente un contrato de seguro al final del proceso. (Comparadores, Agregadores...) (Los Incluye a partir de ahora en la calificación de “Intermediarios” y su actividad la califica de “Mediación de Seguros”)

También regulará el PERITAJE y la GESTIÓN DE SINIESTROS como actividades profesionales

- Pero además de regular la VENTA y distribución de Seguros, también regula algunos **SERVICIOS POSTVENTA** como ACTIVIDADES PROFESIONALES. Estos son: **EL PERITAJE y LA GESTIÓN DE SINIESTROS**. (Los Incluye a partir de ahora en la calificación de “Intermediarios” y su actividad la califica de “Mediación de Seguros”)

“Intermediarios Ligados”

- “**Intermediarios Ligados**”: “Toda persona que ejerza una actividad de mediación de seguros por cuenta de una o varias empresas de seguros o de uno o varios intermediarios de seguros”

“Actividad Auxiliar”

- Las empresas que realizan lo que denomina “**Actividad Auxiliar**”: Son aquéllas empresas cuya **actividad principal NO es la mediación de seguros**, de manera que ésta es “auxiliar” a la actividad principal de la empresa. Son: Agencias de Viajes, Empresas de Alquiler de Vehículos... (No los califica de Intermediarios o Mediadores pero sí regula su actividad)

Ficha 6: El Registro de los Mediadores I (Novedades)

Registro según el nivel de complejidad del producto o productos a vender

Los “Mediadores de Seguros”, como viene siendo actualmente, deberán seguir estando debidamente inscritos en un Registro al efecto en cada Estado.

Ahora bien, se introduce la importante novedad de que las condiciones y obligaciones de registro serán diferentes **SEGÚN SEA EL NIVEL DE COMPLEJIDAD DE LOS PRODUCTOS QUE SE VAYA A DISTRIBUIR.**

Así, las condiciones de registro se establecen “**menos gravosas**” para quienes vendan productos de “**seguros simples**” (Será necesario determinar claramente en la transposición qué se consideran como “**seguros simples**”)

No tendrán que registrarse

IMD II establece que quienes realicen mediación de seguros de carácter “auxiliar” **NO tendrán que registrarse siempre que :**

- Su actividad principal NO sea la mediación de Seguros.
- Además, que sólo vendan determinados productos “complementarios” de un producto o servicio que hayan claramente especificado en su “Declaración”.
- Además, que no se trate de Seguros de Vida o de R.C. (salvo coberturas accesorias a la cobertura principal)

Tampoco tendrán que registrarse quienes **UNICA Y EXCLUSIVAMENTE** realicen una actividad de prestación de servicios de : **Gestión de Siniestros o de Liquidación de Siniestros (a título profesional)**

Declaración

Todos los anteriores NO deberán registrarse, sino que únicamente tendrán que presentar una simple “**DECLARACIÓN**” (Con sus datos, su actividad profesional y el producto o productos que vayan a vender)

Ficha 7: El Registro de los Mediadores II (Novedades)

Intermediarios "Ligados" (Nuevo)

A los "**Intermediarios Ligados**" los podrán registrar las Empresas de Seguros, las Asociaciones de Empresas de Seguros (**UNESPA**) ó los Intermediarios de Seguros con los que colaboren. Quién los registre serán los responsables de haber verificado que el "Intermediario ligado" reúne las condiciones de registro y los requisitos de los intermediarios que establece IMD II y que son:

1. Informar de las personas que mantengan "**vínculos estrechos**" con el intermediario (**Es necesario aclarar qué son "vínculos estrechos"**)
2. (**Novedad**) Aportar una "**prueba satisfactoria**" de que las participaciones (1) ó los vínculos estrechos (2) **NO impiden a la autoridad competente el ejercicio efectivo de sus funciones de supervisión.**

(Este punto es MUY IMPORTANTE que se matice adecuadamente en la transposición. Se deberá determinar qué se considera una "prueba satisfactoria" ya que puede suponer una "carga administrativa adicional" (y disuasoria) para el Corredor al inscribir a los posibles "Intermediarios Ligados".

Certificar el registro

Se podrán emitir "**Certificaciones**" del Registro de un Intermediario para dárselo a un cliente que lo solicite.

Posibilidad de varios Registros

IMD faculta a cada Estado a que, si lo considera, pueda establecer más de un único Registro.

Registro on-line

El Registro podrá ser vía web a través de un único formulario a cumplimentar on-line.

Registro Transfronterizo Único

Para lo que SÍ se establece un **Registro Electrónico Único** es para los Intermediarios que hayan notificado su intención de desarrollar **actividad transfronteriza** (**No podrán solicitarlo todos, sino que se requerirá un nivel mínimo de conocimientos, posible Nivel 3**)

Ficha 8: ¿A quiénes NO afecta IMD II?

No regula e la distribución de REASEGURO ni de GRANDES RIESGOS.

IMD II NO se aplicará a :

- Las Empresas de **REASEGURO** e Intermediarios de REASEGUROS
- Las Empresas e Intermediarios de **GRANDES RIESGOS** de Seguros

Pero tampoco será de aplicación para :

- Las personas (físicas) que ejerzan otra actividad profesional (por ejemplo, asesor fiscal, contable...) que asesoren en materia de seguros **“de forma accesoría”** en el marco de esta actividad profesional. **(Pedir delimitar claramente “de forma accesoría”)**
- Quiénes faciliten **“simple información de carácter general”** sobre los productos de seguros, siempre que no tenga como objetivo ayudar al cliente a realizar un acto de seguro. **(Pedir delimitar claramente “simple información de carácter general sobre el producto”)**
- Quiénes simplemente realicen una actividad de presentar clientes a los intermediarios **(Los “Avisadores” o “Auxiliares Externos”)**

Ficha 9: Transparencia en la Remuneración I

Informar de la Remuneración (Nuevo)

(NUEVO): IMD II establece que **los Intermediarios y las Empresas de Seguros** deberán informar al cliente de **cuál es la remuneración que perciben**.

(Las Aseguradoras Directas también están obligadas a informar a los clientes de la remuneración que reciben por la venta del seguro)

¿Qué hay que informar?

Nota: Con carácter general IMD establece que hay que informar del **“IMPORTE ÍNTEGRO ó EXACTO”**. Pero además, establece que se debe informar de la **“estructura y composición de la remuneración del intermediario”** y por otro lado establece que hay que informar de la **“naturaleza”** de la remuneración.

Esto obliga a que se deban definir claramente estos aspectos: **“estructura y composición”** por un lado, así como su **“naturaleza”**, lo que va a requerir una colaboración de las aseguradoras para dar la debida información sobre estos aspectos referentes a cada producto.

Además de lo anterior, habrá que especificar al cliente si se trabaja en dicha operación:

1. **POR HONORARIOS** (Cuando los paga el Cliente)
2. **POR COMISIÓN** (Cuando los paga la Aseguradora y deberán estar incluidos en la prima del seguro)
3. **POR UN SISTEMA MIXTO:** (Honorarios + Comisión)

Excepción

EXCEPCIÓN: IMD II establece que “cuando no sea posible indicarse el **“importe exacto”** de la remuneración, se deberá informar de **LA BASE DE CÁLCULO DE LA TOTALIDAD**.”

Esto obliga a que se deba conocer claramente cuál es la base de cálculo para no inducir a error a los consumidores. Será aconsejable generalizar la argumentación de manera estandarizada para evitar lo anterior.

Ficha 10: Transparencia en la Remuneración II

¿Cómo y en qué momento hay que informarlo? (Nuevo)

También en “soporte duradero distinto del papel”

VIDA: Desde el primer día

Ramos/productos distintos a VIDA: DURANTE LOS 5 PRIMEROS AÑOS: OBLIGATORIO, AL MENOS, INFORMAR DEL Dº A SOLICITARLO

(Nuevo) El Consumidor debe disponer de esta información siempre **en la fase de PRE-VENTA, es decir, antes de la celebración del Contrato de Seguro y se le deberá informar EN PAPEL y de FORMA CLARA y ENTENDIBLE** (Esto implica la conveniencia de generalizar el texto de la información a dar a los consumidores que recoja la explicación de una manera clara y sencilla evitando el vocabulario técnico propio de la aplicación de los gastos en seguros de manera que no induzca a un entendimiento erróneo al Consumidor)

Muy Importante: No obstante IMD recoge que la información a facilitar al cliente o potencial cliente se puede hacer en lo que llama “**soporte duradero distinto del papel**” y lo justifica “*cuando éste resulte adecuado en el contexto de las operaciones y así lo haya pedido el cliente*”.

Podría entenderse que esta información esté colgado en la web del corredor a modo de “Tablón de Anuncios”. Habría que aclarar este aspecto en la fase de transposición pues resultará de gran importancia.

En las operaciones de **SEGUROS DE VIDA HABRÁ QUE INFORMAR DE LO ANTERIOR DESDE EL DÍA EN QUE ENTRE EN VIGOR LA IMD II** (Es decir, desde que se haga la debida transposición a la normativa española)

IMPORTANTE MATIZACIÓN

Respecto al resto de seguros (distintos a VIDA) y **DURANTE LOS 5 PRIMEROS AÑOS** desde la entrada en vigor, **HABRÁ QUE OPTAR POR:**

1. O bien informar al Consumidor del **Importe de la comisión ó de su base de cálculo.**
2. O bien informar al Consumidor del **Derecho que le ampara de solicitar dicha Información** (en cuyo caso, si lo ejercita, habrá entonces que informarla de la comisión)

Es decir. **NO ES EXACTAMENTE COMO SE HA PUBLICADO** respecto a que no hay obligación de informar al Consumidor, sino que se requiere una posición “activa” por parte del Intermediario, **pues SÍ HAY OBLIGACIÓN, AL MENOS, DE INFORMAR AL CONSUMIDOR DEL DERECHO A PEDIR ESTA INFORMACIÓN.** De manera que no es solo una postura “pasiva” de esperar a que éste lo solicite a su propia iniciativa.

Ficha 11: Transparencia en la Remuneración III

IMPORTANTE: ¿Abre IMD II la posibilidad de abrir el debate sobre la eliminación en España de la prohibición de que los Corredores sólo puedan recibir ingresos en vía de comisiones?

Y ello porque IMD II reconoce la posibilidad de recibir también, por un lado, lo que denomina “**COMISIÓN CONTINGENTE**” y que es la que puedan recibir los intermediarios de las aseguradoras por el “**logro de determinados objetivos acordados**” con respecto al negocio generado por el Intermediario al asegurador” y por otro hace mención a la posibilidad de recibir algún tipo de “**Remuneración Variable**”, en cuyo caso obliga a informar de ello previamente al potencial cliente.

Pero además, IMD II define “**Remuneración**” como “**Toda COMISIÓN, HONORARIO ó CUALQUIER OTRO PAGO, INCLUIDA CUALQUIER VENTAJA ECONÓMICA**, ofrecidos u otorgados en relación con actividades de Mediación de Seguros”. *Es necesario aclarar y matizar el término “**cualquier ventaja económica**”*

Además, IMD II establece que la REMUNERACIÓN podrá ser:

- O bien **pecuniaria**
- O bien revestir “**cualquier otra forma de ventaja económica acordada.**”

*Esto hace necesario en la fase de transposición delimitar bien este concepto de “**cualquier otra forma de ventaja económica acordada**”.*

“**COMISIÓN CONTINGENTE**” :
Comisiones por
Objetivos

“**Remuneración**”

Ficha 12: Venta por “Asesoramiento”

“Asesoramiento”

IMD II define “**Asesoramiento**” como “*La **recomendación** hecha a un cliente, a petición de éste o a iniciativa de la Empresa de Seguros o del Intermediario*”.

Antes de “asesorar” al cliente, se deberán analizar **sus necesidades y deseos** así como “**su situación financiera**”.

IMD II señala que a fin de evitar “ventas inapropiadas”, cuando resulte necesario, las ventas de productos de seguros deberán ir acompañadas de un “asesoramiento honesto y profesional”

“Ventas Combinadas” (Permitidas)

IMD II **permite** lo que denomina “**Ventas Combinadas**” y que define como “*toda OFERTA de un paquete constituido por UNO o VARIOS SERVICIOS AUXILIARES + UN PRODUCTO (O SERVICIO) DE SEGUROS cuando éste se ofrezca también al consumidor por separado aunque no necesariamente en los mismos términos y condiciones que combinados con otros servicios auxiliares*”.

Las “**Ventas Combinadas**” están permitidas por IMD II porque considera que Sí dejan al cliente libertad de elección al informar al cliente de los componentes del “paquete” **dándole la oportunidad de contratarlos por separado si así lo prefiere**.

“Ventas Vinculadas” (Prohibidas)

Sin embargo, IMD II **prohíbe** lo que denomina “**Ventas Vinculadas**” y que define como “*toda OFERTA de un paquete constituido por UNO o VARIOS SERVICIOS AUXILIARES + UN PRODUCTO (O SERVICIO) DE SEGUROS cuando éste **NO se ofrezca al consumidor por separado***”.

Las “**Ventas Vinculadas**” NO están permitidas por IMD II porque considera que “*pueden falsear la competencia y afectan negativamente a la movilidad y a la capacidad de elegir con conocimiento de causa*”. (*Ejemplos de “Venta Vinculada” es la contratación obligatoria del Seguro de Automóvil cuando se conceda un préstamo ó financiación para comprarlo*)

Ficha 13: Análisis Objetivo

Análisis Objetivo

IMD II establece que *si el Intermediario asesora sobre productos de un amplio número de empresas , deberá efectuar un **análisis objetivo** y “suficientemente amplio” de los productos disponibles en el mercado.*

*En otros apartado, IMD se refiere a “**un número suficiente**”, por lo que se hace necesario ceñirse a éste término y de “**suficientemente amplio**” dados por IMD II y en ningún caso “**un mínimo de tres**” como señala la normativa española. Por ello, en el periodo de trasposición en España este punto debe ser desarrollado tal cual y suprimir el requisito de un mínimo de tres para equipar al Corredor de Seguros de España con el del resto de la UE.*

Justificar el Análisis Objetivo

Hay que explicar al Cliente los motivos que justifican cualquier tipo de asesoramiento sobre el producto recomendado.

Libertad de elección sobre el Soporte para informar al cliente del Análisis Objetivo (Novedad)

(Novedad Importante) IMD II establece expresamente que “debe establecerse normas uniformes que dejen a la persona que vende el producto “**un cierto margen de elección**” respecto al soporte en el que se proporcione la información al cliente, **permitiéndole la comunicación electrónica**, pese a que el cliente tenga el derecho a solicitar que la reciba en papel.

Esta afirmación clara y rotunda hace necesario ajustarse en la transposición que se lleve a cabo en España a la libre elección de soporte y medio para comunicar el análisis Objetivo recogido en la IMD II para equiparar al Corredor de Seguros español al del resto de la UE.

Hay que determinar el Riesgo del Cliente

El “Análisis Objetivo” se modulará en función de la complejidad del producto y del “nivel de riesgo financiero” a que se exponga el cliente.

En varias ocasiones IMD II establece la necesidad de determinar previamente el nivel de riesgo financiero.

No necesario para Seguros de Riesgos Comerciales e Industriales o Clientes Profesionales

IMD II reconoce “**menos necesario**” exigir que se comunique esta información del análisis Objetivo cuando el producto que se quiera contratar sea un **Seguro de Riesgos Comerciales e Industriales** o bien se trate de un “**Cliente Profesional**”.

Ficha 14: Información a facilitar al cliente antes de celebrar el Seguro I

Uno de los aspectos a los que más importancia otorga IMD II es “**la Información a facilitar al potencial cliente (consumidor) antes de la celebración de TODO CONTRATO DE SEGURO**”: En este sentido establece que TODOS (INCLUIDOS TAMBIÉN LOS Intermediarios Ligados) deben informar de un total de **13 puntos** al potencial cliente y que son:

1. La identidad y dirección del Intermediario
2. Su condición de Intermediario de Seguros
3. Si ofrece “**asesoramiento**” en relación a los productos vendidos.
4. Los procedimientos que tiene disponibles para presentar “**Quejas**” con el Intermediario y el procedimiento de Resolución Extrajudicial previsto.
5. **El Registro** en el que el Intermediario está inscrito y la forma de cómo puede comprobarlo.
6. Si el intermediario representa al cliente (**los Corredores**) o si por el contrario representa a la empresa de seguros (**para el caso de los agentes**).
7. Si el Intermediario posee una **participación directa o indirecta superior al 10%** de los derechos de voto en una Empresa de Seguros (**Nadie**)
8. Si alguna Empresa de Seguros o una empresa matriz de ésta posee una **participación superior al 10 % del intermediario (solo para el caso de Compañías que tienen Corredurías o participan en ellas)**
9. Si facilitan asesoramiento en base a un **ANÁLISIS OBJETIVO (Corredores)** o bien si son “exclusivos” de alguna empresa de seguros (**Agentes**) (**vinculado al punto 6**)

Respecto a la Remuneración hay que informarle de:
(Ver Ficha nº)

10. La “**naturaleza de la remuneración recibida**” y el “**importe íntegro**” (o en su defecto su “*base de cálculo*”)
11. Si participa en dicha operación de seguros **por honorarios, por comisión o por un sistema mixto.**
12. Si la comisión se basa en el logro de un **determinado objetivo acordado** con respecto al negocio generado por el intermediario.
13. Si también hay pactado algún tipo de “**remuneración variable**” en la operación.

Información Obligatoria a facilitar al cliente (Algunos Nuevos)

Ficha 15: Información a facilitar al cliente antes de celebrar el Seguro II

¿**CUÁNDO** hay que facilitar esta información al cliente?

Hay que facilitarles esta información a los clientes y/o a los potenciales clientes **ANTES DE LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO DE SEGURO.**

¿**CÓMO** hay que facilitar esta información al cliente?

Con carácter general, hay que facilitarles esta información **EN PAPEL y de FORMA CLARA Y ENTENDIBLE**

Excepción: En “Soporte duradero distinto del papel” ó en la “WEB” (Nuevo)

(Nuevo) IMD II permite que esta información se pueda facilitar en lo que llama **“SOPORTE DURADERO DISTINTO DEL PAPEL”** siempre que este otro soporte resulte adecuado en el contexto de las operaciones y así lo haya pedido el cliente. *(Se entiende que se refiere a enviarlo al cliente por vía e-mail)*

Pero IMD II también permite dejarlo en un **“SITIO WEB”** siempre que:

- Resulte adecuado por el contexto de la operación *(parece que solo es adecuado para contratación por Internet o por Comparadores, pero una simple tarificador de la web de la correduría justificaría el contexto)*
- Que el cliente haya aceptado expresamente que se le facilite por WEB.
- Que se haya notificado por e-mail al cliente la dirección WEB y el lugar de la misma en el cual puede consultar dicha información. *(Esto es como hay que hacerlo para todas las operaciones)*
- Que esa información permanezca en la WEB a disposición del cliente por si quiere volver a consultarla en cualquier momento. *(Quizás una Intranet con una password especial para cada cliente?)*

Parece evidente que esta excepción de presentar la información dejándola en la WEB del Intermediario está prevista solamente para los casos de la contratación por Internet o bien a través de Comparadores, pero los Corredores deberán proponer que también se puedan acoger a ello y dejarlo colgado en su web de manera permanente o elaborar un formato estandarizado para enviarlo por e-mail al cliente.

IMPORTANTE: IMD II establece que para poder utilizar esta forma de información es necesario que existan pruebas de que el cliente tiene acceso a internet (Tener una dirección de e-mail es una prueba válida)

Ficha 16: Particularidades en caso de Seguros de Inversión (PPIM) I

PPIM (PRIPS)

IMD II se ha elaborado junto con otra normativa que también afecta al sector asegurador y a los Corredores: Se trata de la Normativa sobre los **PPIM** (en Inglés PRIPS) que son los **PRODUCTOS PREEMPAQUETADOS DE INVERSIÓN MINORÍSTA**).

Los PPIM ó PRIPS son los productos de seguros con un componente de inversión (Seguros de Inversión) y las principales novedades son que, al catalogarlos como los “productos de mayor complejidad”, se necesitará para venderlos una adecuada cualificación, se deberán vender con asesoramiento, habrá una restricción de la remuneración y de los incentivos por su venta y los venderán los intermediarios independientes)

Analizar la Idoneidad del Cliente (Nuevo)

(Nuevo) IMD II establece que cuando se ofrezca *asesoramiento* sobre Seguros de Inversión se deberá obtener información sobre **LOS CONOCIMIENTOS** y la **EXPERIENCIA** del **ya cliente o del cliente potencial** respecto al producto o servicio así como sobre su **SITUACIÓN FINANCIERA** y sobre sus **OBJETIVOS DE INVERSIÓN**.

La recomendación que se realice al cliente se hará en base a las conclusiones obtenidas en el análisis de los parámetros anteriores de manera que se detecte que el producto no es apropiado para el cliente se le deberá informar y advertir de ello (por escrito). (**Los mediadores que no ofrezcan asesoramiento también deben realizar toda esta fase**)

Si la información obtenida (**facilitada por el cliente**) fuera insuficiente, el Intermediario deberá advertirle que no está en situación de poder decidir si el producto o servicio es el adecuado para él (por escrito).

Conflictos de Interés (Nuevo)

(Nuevo) IMD II –al igual que ya hace la Directiva Financiera MiFid- otorga una gran importancia al tema de los “**Conflictos de Interés**” y que son “los que pudieran surgir entre los Intermediarios y/o Empresas de Seguros y los clientes, o bien entre un cliente y otro en el ejercicio de la actividad de mediación”.

Dentro de los posibles “conflictos de interés”, los de mayor importancia son los que puedan lesionar los intereses de los clientes o clientes potenciales del Intermediario o de la Empresa de Seguros.

Ficha 17 : Particularidades en caso de Seguros de Inversión (PPIM) II

Información a facilitar al cliente en caso de Seguros de Inversión (PPIM)(Nuevo)

(Nuevo) Cuando se trate de Seguros de Inversión, habrá que facilitar a los clientes, antes de la celebración del contrato, además la siguiente información:

1. Si el asesoramiento se presta de manera “independiente”.
2. Si se ha realizado para la recomendación un “análisis amplio “ o “restringido” del mercado.
3. Y si se facilitará al cliente una “evaluación continua” de la idoneidad del producto de seguro recomendado.
4. Los productos de seguros y las estrategias de inversión propuestas
5. Los costes y cargas conexos (**Se deberán conocer bien a fin de evitar dar una errónea información al cliente que cause un efecto negativo**)

Nota: Se deberán incluir las oportunas orientaciones y advertencias sobre los riesgos conexos a las inversiones en esos productos o a determinadas estrategias de inversión.

No se aceptarán o recibirán honorarios de terceros. (Nuevo)

IMD II establece que si el asesoramiento se realiza de manera “independiente”, el Intermediario “**NO aceptará o recibirá honorarios, comisiones u otras ventajas económicas abonadas u ofrecidas por terceros o por una persona que actúe en nombre de un tercero en relación con el servicio prestado**”.

Analizar el mercado antes de recomendar el seguro de inversión.

El intermediario que actúe de manera independiente deberá analizar un “**número suficientemente amplio**” de productos de seguros disponibles en el mercado, incluidos los de entidades que no tengan contrato en vigor con el intermediario.

Confección de Expediente y Contrato con el cliente (Nuevo)

(Nuevo) El Intermediario deberá constituir un Expediente que contendrá los diferentes documentos de la operación, entre ellos el **CONTRATO CON EL CLIENTE** que recoja los Derechos y Obligaciones de las partes así como el resto de condiciones que regulan el servicio que le va a prestar el Intermediario.

Ficha 18: La Cualificación y Formación

Cualificación y Experiencia Necesaria (Nuevo)

IMD II establece que todos los Intermediarios deberán acreditar “**CONOCIMIENTOS APROPIADOS**” debiendo acreditar también una “**EXPERIENCIA PROFESIONAL ADAPTADA LA COMPLEJIDAD DE LOS PRODUCTOS OBJETO DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN**”

Habrà que intentar suprimir esta disposición en el periodo de trasposición o en todo caso determinar exactamente cuál es la experiencia que se solicita para cada tipo/ramo de producto.

Formación Permanente para TODOS (Nuevo)

IMD II establece que LOS Estados velarán por que los Intermediarios y el personal de las empresas de seguros que realicen actividades de mediación actualicen sus conocimientos y aptitudes mediante **FORMACIÓN PROFESIONAL PERMANENTE** al objeto de mantener un grado de eficacia adecuado”.

Habrà que intentar suprimir esta disposición en el periodo de trasposición o en todo caso determinar exactamente cuál es la formación permanente que se le exigiría al Corredor experiencia que se solicita para cada tipo/ramo de producto.

Formación a la medida de los productos que se vendan (Nuevo)

IMD recoge reiteradamente que la formación y cualificación se podrá adaptar los requisitos de formación y aptitud en función de la actividad concreta de mediación y de los productos concretos que vaya a comercializar (sobre todo si el Intermediario tiene una actividad profesional principal distinta a la de mediación de seguros)

Órgano competente en materia de Formación: “la Comisión”.

IMD recoge que será “la Comisión” el órgano que podrá adoptar actos delegados para:

- Establecer cuáles son los “conocimientos necesarios” de los Intermediarios.
- Establecer cuáles son los criterios para determinar el nivel de cualificación, de experiencia y de competencia para realizar la actividad de mediación.
- Establecer las medidas a implementar para la formación continua

Ficha 19: Resolución de Conflictos Extrajudicialmente

Quejas

IMD II establece que **los Consumidores y “*otras partes interesadas*”**, en especial las **Asociaciones de Consumidores**, podrán presentar quejas sobre Intermediarios y/o sobre Empresas de Seguros.

Cobran especial importancia las “Asociaciones de Consumidores”. Periodo de Transposición: Integrar las Federaciones de Intermediarios como “***partes interesadas***” para poder también tramitar quejas sobre Empresas de Seguros.

Resolución Extrajudicial de Conflictos (Nuevo)

(Nuevo) IMD II muestra reiteradamente su apoyo al establecimiento de Procedimientos Extrajudiciales de Conflictos (**Se refuerza el ARBITRAJE como mecanismo de resolución de conflictos**) que surjan:

-Entre Intermediarios de Seguros y Clientes (IMD recoge que los Intermediarios participen directamente en los procedimientos de resolución de Conflictos)

-Entre Empresas de Seguros y Clientes

En la fase de Transposición intentar incluir también que se sometan a Procedimiento Extrajudicial de Conflictos los que pudieran surgir:

-Entre Empresas de Seguros e Intermediarios.

-Entre Intermediarios entre sí.

Ficha 20: Clientes Profesionales

Cliente profesional (Nuevo)

(Nuevo) IMD II establece una nueva categoría de clientes: los Clientes “**PROFESIONALES**” y establece que son “*quiénes posean la **EXPERIENCIA , LOS CONOCIMIENTOS Y LA COMPETENCIA** para tomar sus propias decisiones y poder evaluar adecuadamente los riesgos que corre*”

¿Por qué es importante? (Nuevo)

El aspecto del CLENTE PROFESIONAL es importante porque IMD II reconoce “**menos necesario**” exigir que se comunique la información del **ANALISIS OBJETIVO** cuando se trate de un “**Cliente Profesional**”.

¿Quiénes son “Clientes profesionales”? (Nuevo)

IMD II considera como “CLIENTES PROFESIONALES” a:

1. Las Entidades de Crédito
2. Intermediarios de Seguros y Empresas de Inversión (**Nota: Los Corredores son “Clientes profesionales”**)
3. Otras Entidades Financieras
4. Empresas de Seguros y de Reaseguros.
5. Organismos de la venta Colectiva y sus Gestoras.
6. Los Fondos de Pensiones y sus Gestoras.
7. Intermediarios de Materias primas
8. Entidades de la Administración Local (**Importante: De ser así, cuando el Tomador sea un Ayuntamiento NO SERÍA NECESARIO HACER EL ANALISIS OBJETIVO: Reforzar en la Transposición**)
9. Otros Inversores Institucionales
10. Las Grandes Empresas
11. Las Administraciones Nacionales y regionales (**Y se supone que las CCAA. Importante: De ser así, cuando el Tomador sea uno de estas administraciones NO SERÍA NECESARIO HACER EL ANALISIS OBJETIVO: Reforzar en la Transposición**)