



EXIGENCIAS SIMILARES A LOS PRESTADORES DE SERVICIOS DE INVERSIÓN

La MiFID entra de lleno en la distribución del seguro

Con la Directiva de Distribución (IDD), el seguro pasa a regularse como un producto financiero, según el modelo MiFID. Se armonizan las normas de conducta con unas pautas comunes sobre formación del personal que informa o asesora. Por **FERNANDO ZUNZUNEGUI**.*

Socio director de **Zunzunegui Abogados y Asesor de Regulación de **EFPA España**.*

Tanto en el mercado de valores como en el de seguros, los clientes minoristas carecen de los conocimientos y competencias necesarios para evaluar los riesgos financieros que pueden suponer la contratación de sus productos. Por esta razón, las normas de transparencia deben completarse con normas que adecúen los productos que se tratan de colocar a las necesidades de los clientes. Este sistema completado y consolidado con MiFID II ha servido de inspiración tanto al mercado del crédito y de servicios de pagos como a la Directiva 2016/97, de Distribución de Seguros (IDD).

El principal objetivo de la regulación y supervisión del sector “es la protección adecuada de los tomadores y los beneficiarios de seguros”. Es una regulación sectorial que trata de garantizar que la oferta de seguros que accede al mercado satisfaga las necesidades de los clientes a los que se destina sin hacerles asumir riesgos innecesarios. Para lograr este objetivo, se establece una gobernanza de los productos, como filtro previo, y se dictan normas para los intermediarios, con independencia de que el seguro sea objeto de venta directa por el productor o indirecta; es decir, distribuido a través de terceros.

La Ley de Contrato de Seguro (LCS) y las normas de conducta de la IDD, incorporadas al Derecho interno por el Real Decreto-ley 3/2020, no siempre coinciden en sus planteamientos. La LCS contempla un deber de información del cliente, ya sea tomador o asegurado, frente al asegurador para que pueda valorar el riesgo. El flujo principal de la información es del cliente hacia el asegurador. Sin embargo, las normas de conducta se fundan en un deber de conocer al cliente con el fin de ofrecerle productos adecuados a su perfil, avisándole de los posibles riesgos.

Principios de actuación

Los principios generales de actuación de los distribuidores de seguros coinciden con los que rigen para los prestadores de servicios de inversión. Deben actuar “con →→→

Conocimientos y aptitudes De los distribuidores de seguros

● El Real Decreto 287/2021, de 21 de abril, regula los conocimientos y aptitudes que deben tener los distribuidores de seguros y su personal relevante, incluidos los colaboradores externos y cualquier persona que participe en la distribución proporcionando a los clientes información o asesorando. A los asesores se les exigen más conocimientos y aptitudes que a quienes se limitan a informar. Quienes asesoran en la distribución de seguros deben superar un curso de formación de 200 horas, exigencia que se reduce a 150 horas para quienes se dedican a informar. A su vez, a los altos cargos responsables de la distribución se les exigen 300 horas de formación.

● Respecto al contenido del programa, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ha anticipado que deberá cursarse un módulo de 55 horas sobre el sistema financiero, normativa, gestión de siniestros y deontología, y dos módulos específicos, uno sobre seguros distintos del seguro de vida de 75 horas y otro sobre seguros de vida distintos de los productos de inversión basados en seguros de 20 horas. Si bien, para asesorar se exigirá un módulo adicional de 50 horas sobre productos de inversión basados en seguros. Y otro adicional de 100 horas de empresa, para los altos cargos responsables de la distribución.

● Se reconocen los conocimientos previos, por ejemplo, por ya haber sido acreditado para informar o asesorar ante la CNMV o el Banco de España, a efectos de convalidar materias comunes. Por lo demás, quienes gozan de la aptitud del Grupo B del régimen derogado podrán dedicarse a informar o asesorar sin necesidad de superar nuevos cursos de formación. A su vez, quienes cuenten con la aptitud del Grupo C ahora derogada disponen del plazo de un año para completar un curso que habilite para informar.

● Los cursos los pueden organizar los distribuidores de seguros, centros de formación, universidades o entidades externas certificadoras de formación como EFPA. La formación debe ser certificada. La evaluación puede ser presencial o a distancia. ✱

Un programa de formación continua

● Para proteger al cliente y en pro de la calidad del servicio, los distribuidores de seguros deben garantizar que el personal conserva y actualiza sus conocimientos y aptitudes. En este sentido, deben disponer de un programa de formación continua y garantizar su ejecución,

ya sea por sí mismos o a través de centros de formación, universidades o entidades externas certificadoras como EFPA. Así, los asesores y los altos cargos responsables de la distribución deben contar con una formación continua anual de 25 horas, que se reduce a 15 horas

para quienes se dedican a informar, siempre exigible a partir del año siguiente al que accedan a la actividad. Como novedad, las entidades asumen la carga de poner a disposición del personal el tiempo y los recursos para adquirir y mantener conocimientos adecuados. ✳



→→→ honestidad, equidad y profesionalidad, en beneficio de los intereses de sus clientes”. Deben ser transparentes, suministrando información “precisa, clara y no engañosa” y, además, auténtica, distinguiendo la información de la publicidad.

Como sucede en el mercado de valores, las normas de conducta en la distribución de seguros alcanzan a todo el ciclo de vida del producto, desde el diseño del producto con gobernanza de producto, a la oferta al cliente a través de normas de conducta en las relaciones con la clientela. De hecho, la introducción de la gobernanza de productos constituye la principal novedad del nuevo marco legal de la distribución de seguros. Se aplica a todos los productores y distribuidores que elaboren, ofrezcan o asesoren sobre productos de seguro. Debe garantizar siempre que el diseño del producto satisfaga las necesidades de los clientes y que no cause efectos adversos.

Con independencia de la gobernanza del producto, el distribuidor de seguros que asesore debe evaluar la idoneidad al cliente con el fin de

ajustar la oferta a su “nivel de tolerancia al riesgo y a su capacidad de soportar pérdidas”. Es un sistema de evaluación y avisos similar al que rige para la prestación de servicios de inversión.

En suma, nos encontramos ante una transición del sector hacia su financiarización, lo cual se refleja en la actuación de los supervisores. EIOPA comparte convergencia supervisora con ESMA (Autoridad Europea de Valores y Mercados) y EBA (Autoridad Bancaria Europea). En este marco, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) está dando los pasos para adaptarse al nuevo marco legal y promover el necesario cambio de cultura de la industria del seguro. Este cambio legal llega en un momento de transformación digital del sistema financiero.

La perspectiva Fintech, que combina la oferta de diversos servicios financieros a través de plataformas, impulsa esa necesaria armonización de las normas de conducta y contribuye, sin duda, a superar la regulación y supervisión por silos. Esta convergencia es muy marcada en relación con la formación de los asesores. Por esta razón, siguiendo el modelo MiFID II, quienes informan o asesoran en seguros deben contar con conocimientos y aptitudes acreditadas, elemento esencial para garantizar la calidad del servicio. ●

➔ **LAS NORMAS de conducta en la distribución de seguros alcanzan a todo el ciclo de vida del producto, como en el mercado de valores.**