

“Una ley que no va a durar”

LA NORMA QUE REGIRÁ LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS TIENE QUE ESTAR EN FUNCIONAMIENTO ANTES DE QUE ACABE EL PRÓXIMO FEBRERO. PARECE QUE TODO SIGUE SUS PASOS, PERO NUMEROSAS CUESTIONES OFRECEN RETICENCIAS. HOGAN LOVELLS ANALIZA LA NORMA Y CONCLUYE QUE NO DURARÁ MUCHO: NO POR EL REGULADOR ESPAÑOL, SIMPLEMENTE PORQUE REGULA ASPECTOS QUE AL DOBLAR LA ESQUINA NECESITARÁN UNA REFLEXIÓN. ENTRE ELLAS, HABRÁ QUE ESTUDIAR SI TANTA NOTA INFORMATIVA VALE PARA ALGO. LO EXPLICAN JOAQUÍN RUÍZ ECHAURI Y VIRGINIA MARTÍNEZ, ABOGADOS EXPERTOS EN SEGURO DE HOGAN LOVELLS.

¿En términos generales qué os parece la transposición?

Virginia Martínez (V.M.): Hay una parte del Anteproyecto que es una transposición literal de la Directiva y ahí poco hay que decir, no admite mucho comentario. Lo más importante es la ampliación del ámbito de aplicación. Ahora no sólo afecta a los mediadores, sino a todos los distribuidores, por lo que resulta de aplicación también a las aseguradoras. La idea fundamental es que la protección a los consumidores sea idéntica independientemente del medio por el que se adquiere el seguro.

Los artículos referentes a las obligaciones de información en los seguros basados en la inversión son también transposición de la Directiva letra por letra con lo cual, estés o no de acuerdo, tienes que cumplirlo: el distribuidor debe obtener más información del consumidor y asegurarse de que el producto se ajuste a las necesidades de ese cliente, con el fin de evitar que se produzcan escándalos como los del sector bancario. Respecto de los mediadores, los requisitos para su registro y desarrollo de su actividad siguen siendo similares. En concreto, en relación con los agentes, aunque en un principio parecía que desaparecería el concepto de agente vinculado y exclusivo, esta diferenciación sigue existiendo (aun-

que con otro nombre -régimen de exclusividad y régimen de no exclusividad-).

Hay algún cambio en cuanto a operadores de bancaseguros.

(V.M.): Se ha introducido un cambio importante. Ahora se puede poner la red de distribución en favor de varios operadores, lo que creo que no ha gustado mucho a los corredores porque afecta a su competencia.

“**Sólo se soluciona la posición mediadora si surge una voz común de todas las asociaciones de mediadores para acordar un planteamiento común como se acordaron cartas de condiciones**”

Por último, el ámbito de aplicación del Anteproyecto se extiende también a los comparadores de seguros.

Ley de pocos años

¿Respecto a esto, creéis que las distintas figuras de la mediación quedan suficientemente claras?

V.M.: Yo creo que sí, aunque he escuchado comentarios de una parte del sector a la que no le queda claro el concepto del mediador complementario. A mi juicio es una figura que ya estaba en el artículo 3.1 de la Ley de Mediación; era la típica agencia de viajes que vende seguros de prima menor a los 600 euros, antes a los 500 euros. Ahora simplemente se le ha dado un nombre, pero ya existía. El resto de mediadores siguen igual, el colaborador externo sigue igual también... En definitiva, creo que no hay confusión.

Joaquín Ruiz Echaury (J.R.E.): La sensación que a mí me da es que es una ley que no va a durar. Con la de 2006 lo sabíamos porque fue muy revolucionaria respecto al texto de 1992 y modificó muchos aspectos, como por ejemplo tratando al fin el tema de los multiagentes, para bien o para mal, y no digo que no fuera acertada.

Con la Ley de Distribución tengo la sensación de que va a ser muy provisional porque le ‘pilla’ en un mo-



mento de cambio del mercado, de revolución en la distribución de seguros. Está solucionando en 2017 problemas que ya llevan presentes años: el tema de los comparadores, los problemas de las redes de los bancos y antiguas cajas para ponerse al servicio de uno o varios aseguradores, etc.

¿No durará mucho, entonces?

J.R.E.: Creo que si la Ley de 2006 duró 12 años, la de Distribución puede durar sólo la mitad. No por culpa del legislador español, sino más bien porque desde la propia Unión Europea tienen que abordar ciertos temas con más decisión, como todo lo relacionado con las Insurtech. Estuve en un foro de Insurtech hace poco y ves gente muy imaginativa, de distintos países, que ahora van a irrumpir en el mercado; por ejemplo, la recogida de datos biométricos que ayuda a seleccionar el riesgo, ¿dónde lo metemos en la nueva Ley de Distribución?

Más allá de Insurtech que mencionas, ¿qué otras cosas echáis en falta?

J.R.E.: Al final el problema en mediación es que hay que hacer unos equilibrios muy difíciles entre intereses que entran en colisión. El debate entre la distribución en bancaseguros y la mediación tradicional esta ley no lo soluciona; el debate del cambio de posición mediadora tampoco.

V.M.: Hay temas que se han planteado en consultas de la DGSFP como la 'comediación' (la posibilidad de colaborar entre 2 mediadores), o los colaboradores externos y lo que pueden hacer o no hacer que no se aclaran en el Anteproyecto. El regulador deja unas pinceladas en la ley pero supongo que posteriormente la DGSFP tendrá que aclarar algunos conceptos en consultas. Esto también ocurría con la Ley de Mediación de 2006.

Respecto al cambio de posición mediadora, muchos mediadores creen que se pierde una oportunidad puesto que son alrededor de 1 millón de pólizas que cambian de mano al año.

J.R.E.: Ahí la posición oficial que ha tenido siempre el regulador, y no

digo que no sea comprensible, es que no quieren meterse en algo que tiene que quedar regulado por las partes: no lo podemos poner en una ley porque la CNMC diría que estamos inmiscuyéndonos en algo que no corresponde; en suma, el debate va a seguir ahí años y años. Es curioso que al final ahora, por ejemplo para la comercialización de productos de Vida con componente de inversión, hay un montón de reglas indirectas de cómo dar la información previa al contrato a los tomadores y me hace gracia porque sólo falta decir cómo tienen que ser esos contratos, pero ese es un paso que el legislador nunca da.

V.M.: Como bien apuntaba el subdirector Raúl Casado en una jornada, el Anteproyecto es una norma de ordenación de los mediadores y no se puede meter en temas contractuales. El problema es que al final no se sabe el contenido que debe tener un contrato de agencia porque no viene nada en la ley.

J.R.E.: La única forma de solucionar el cambio de posición me-

Mismas dudas que hoy

Desde vuestra experiencia de abogados, ¿la ley resuelve los conflictos que hasta ahora venís teniendo en tema de distribución o vamos a seguir teniendo los mismos problemas?

V.M.: Tengo la sensación de que vamos a tener las mismas dudas. Generalmente se nos plantean cuestiones relacionadas con el diseño de una estructura de distribución de seguros: ¿debo ser un colaborador externo? ¿pueden 2 mediadores colaborar? ¿los servicios prestados están sujetos o exentos de IVA? Creo que estas dudas no se resuelven y se seguirán planteando.

J.R.E.: Formas de distribución a distancia por plataformas complicadas, intercambio y cesión de datos de clientes...Ahí seguiremos teniendo que hacer un trabajo de sastrería a medida, porque la ley no da respuesta.

V.M.: O, por ejemplo, el típico problema de si esto puede afectar a la independencia de un corredor, cuando una aseguradora te paga una comisión mayor y al final acabas vendiendo solamente productos de esa aseguradora, si se puede entender que tu independencia se verá afectada. Eso tampoco lo resuelve. El Anteproyecto podría haberse metido más en la remuneración de los corredores. Dice simplemente que tendrá que tener la forma de comisión, lo que nos lleva a las dudas tradicionales como, por ejemplo, si las sobre comisiones son válidas. Creo que vamos a seguir con los mismos problemas.

diadora sería que surgiera una voz común de todas las asociaciones de mediadores y que ofrecieran un planteamiento común de la misma forma que se han preconizado cartas de condiciones modelo y volver al espíritu de llegar a un acuerdo.

V.M.: Hay un Código de Usos que firmó Unespa con los mediadores que, de hecho, es citado por nuestros juzgados y tribunales en algunas sentencias y cuyo contenido se podría haber incluido en la Ley.

¿Ley para la banca?

Hay corredores que dicen que la transposición se está haciendo a favor de las entidades de crédito, ¿lo percibís así?

V.M.: Salvo la eliminación de la limitación de operadores de bancaseguros, yo creo que los requisitos son aplicables a todo tipo de distribuidores.

J.R.E.: Ellos tienen economías de escala. Al final para un banco es mucho más sencillo dar la formación y llegar a dotar a sus órganos de dirección con gente con los requisitos adecuados. ¿Se le da un trato especial en España? Digamos que se le da un trato diferencial. ¿Es positivo o negativo? Desde luego los bancos y las antiguas cajas la litigiosidad que tienen obedece sólo en un porcentaje ínfimo al mundo de los seguros, ergo no lo hacen tan mal, convengámoslo.

¿Tiene lógica que los bancos puedan operar con más de una aseguradora después de la reestructuración bancaria que ha habido?

V.M.: En el Congreso de Seida se le preguntó esto mismo a Raúl Casado, por si había algún razonamiento jurídico para el cambio. No hay ninguna justificación legal y



se ha respondido a una petición del mercado pero sin razones legales, según indicó.

¿Se quedará al final así la ley?

J.R.E.: Yo creo que lo dejarán porque el impacto práctico que tiene al final es muy escaso. La clave es esa: la ley llega tarde. Es como los comparadores, hace 5 años estaban y sólo se regulan ahora. Para la reestructuración que queda en banca, al canal bancario le va a venir bien tener este texto pero tampoco le va a solucionar la vida.

La bancaseguros tiene más amenazas en la medida que desde Bruselas ataquen o den más vuelta de rosca a las ventas vinculadas. Este es realmente su gran reto. En la medida que se endurezcan los requisitos de transparencia, se dificulten las facilidades de prescripción, de indicar el producto de seguros al consumidor, ahí se les presenta un gran problema. Lo de las redes no les va a afectar mucho.

Los conflictos legales

Desde vuestra experiencia, si se aprobara así la Ley de Distribución, ¿por dónde llegarían los principales conflictos legales?

J.R.E.: Si se aprobara así, habría que ver qué posición adopta la DGSFP respecto a consultas. La Ley de 2006 arrancó con una jornada en Unespa de clarificación de dudas de entidades aseguradoras y con una consulta a la Dirección General de Tributos sobre tributación de las distintas

“ Con la **nueva ley tendremos las mismas dudas** que hasta ahora: **colaboradores externos, intermediación, IVA, cesión de datos, formación, independencia del corredor** o cuestiones sobre **remuneración** ”

figuras, y luego vinieron como 100 ó 120 consultas. Me cuesta pensar que si se aprobara así no tendríamos infinidad de dudas y cuestiones que obligarán a la DGSFP a decir cuáles de sus criterios siguen en vigor.

V.M.: Están los temas de formación. Cuando dice “todos los empleados que participen en la distribución de seguros”, puede haber muchos empleados que hagan algo, pero ¿eso significa dar formación a todos? Hay también conflictos que ya existían antes y se resolvieron mediante consultas. Creo que también pueden darse conflictos en temas de deberes de información, por ejemplo porque se estén dando todas las notas informativas pero el consumidor diga que no esté claro.

Y que la ley no incluya a las agencias de viaje, a todos estos avisadores, mediadores complementarios... ¿No resta un poco de protección al consumidor?

J.R.E.: El equilibrio es difícil. Por un lado, cuesta admitir que a los que ya estaban les exijamos más, les pongamos más requisitos para llevar a cabo su actividad. Y al mismo tiempo, dejamos que



haya gente que quede por debajo del umbral de protección y del umbral de control, y que pueda distribuir seguros o colaborar. Creo que la clave va a estar en si va a haber o no problemas prácticos. Es decir, el día que de repente se detecte una situación en la que alguien que no está bajo control de la ley distribuya seguros que resultan perniciosos por la razón que sea, porque se venden mal o no tienen las coberturas que se anunciaban a los consumidores, y se monte un escándalo, todos nos llevaremos las manos a la cabeza y diremos que esto estaba mal diseñado.

Problema en Ahorro

No se ha hablado mucho todavía pero la ley va a tener una consecuencia a la hora de crear los productos. Todo aquello de la gobernanza de productos e incluso la Directiva decía que quien crea el producto tiene que pensar tanto a quién va dirigido como quién lo va a vender. ¿Qué implicación tendrá esto?

J.R.E.: La normativa está pensando en el producto más sofisticado y está bien que se le dote de protecciones, al igual que está bien que se le pongan más cortapisas a la banca a la hora de vender determinados productos financieros: todos sabemos lo mal que se han vendido ciertos productos financieros por el canal bancario. Pero el mayor impacto con la Ley de Distribución vendrá con productos de Vida Ahorro o con otros que tampoco se venden tanto. Por la situación de los mercados financieros tampoco hay productos muy complejos, porque ahora nadie puede ofrecer grandes rentabilidades y tampoco hay tantos mediadores que estén vendiendo unit linked sofisticados.

Sobredimensión de información

Esta ley se reconoce principalmente por el cambio en el ámbito de aplicación y por todo el tema relacionado con la información que hay que transmitir al tomador, ¿no es una sobredimensión de información?

J.R.E.: Totalmente de acuerdo. El problema principal que tenemos es que todas estas normas son muy bien intencionadas y los legisladores en Bruselas lo son, pero chocan con una realidad: el consu-

midor de seguros de 2017 no lee. Si tiene que leer algo más largo que un tweet no sigue; la gente ya no lee libros, difícilmente se leerá una póliza, una nota informativa o lo que sea.

¿Va a solucionar la desinformación en cuanto a pólizas de seguros? ¿Vamos a poder decir que a partir de la ley la gente comprende un unit linked complicado? No. Vamos a seguir teniendo un problema.