

Directiva (UE) 2016/97 del  
Parlamento Europeo y del  
Consejo de 20 de enero de  
2016 sobre la distribución de  
seguros (IDD)

MARZO

2016



# Índice

Objetivos de la IDD	2
Novedades relevantes	2
Definiciones	2
Condiciones de registro	3
Obligaciones de información (artículos 17 y 18 IDD)	3
Conflictos de interés (artículo 19 IDD)	4
Asesoramiento (artículo 20 IDD)	5
Ventas cruzadas (artículo 24 IDD)	6
PRIIPS (requisitos adicionales respecto de los previstos en los artículos 17, 18, 19 y 20 IDD)	6

# Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros (IDD)

## 1. Objetivos de la IDD

- a) Mejorar la regulación del mercado minorista y evitar el falseamiento de la competencia, garantizando las mismas condiciones entre todos los distribuidores de seguros y aplicando la normativa a todos los canales.
- b) Incrementar la protección de los consumidores.
- c) Detectar, gestionar y mitigar los conflictos de intereses.
- d) Introducir y aumentar el nivel de sanciones y medidas administrativas por incumplimiento de los contenidos de la directiva.
- e) Garantizar el asesoramiento a los consumidores.
- f) Vincular la cualificación profesional del vendedor con la complejidad del producto a vender.
- g) Posibilitar y facilitar la distribución transfronteriza de seguros en cualquier país de la Unión Europea.

## 2. Novedades relevantes

Las condiciones y obligaciones de registro serán diferentes en función de la complejidad de los productos que se distribuyan. Se regula al intermediario como una figura más profesional y específica, cuya actuación redundará en un mejor servicio al cliente final.

En algunos ramos de seguros los mediadores deberán informar al cliente de cuál es la remuneración que perciben. Habrá que comunicarle, antes de la contratación del seguro, el importe íntegro o exacto, la estructura y composición de la remuneración y su naturaleza. La información tiene que estar impresa y presentada de tal forma que resulte clara y sencilla de interpretar por parte del consumidor.

Se hace hincapié en el asesoramiento honesto y profesional para evitar ventas inapropiadas. Entre ellas, con el fin de impedir el falseamiento de la competencia, no están permitidas las ventas vinculadas.

## 3. Definiciones

- Distribución de Seguros: "*toda actividad de:*

- asesoramiento, propuesta o realización de trabajo previo a la celebración de un contrato de seguro,
- de celebración de estos contratos, o
- de asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, en particular en caso de siniestro, incluida la aportación de información relativa a uno o varios contratos de seguro de acuerdo con los criterios elegidos por los clientes a través de un sitio web o de otros medios, y
- la elaboración de una clasificación de productos de seguro, incluidos precios y comparaciones de productos, o un descuento sobre el precio de un contrato de seguro, cuando el cliente pueda celebrar un contrato de seguro directa o indirectamente utilizando un sitio web u otros medios".

- Intermediario de seguros: "*toda persona física o jurídica, distinta de una empresa de seguros o de reaseguros y de sus empleados, y distinta asimismo de un intermediario de seguros complementarios, que, a cambio de una remuneración, emprenda o realice una actividad de distribución de seguros*".

- Remuneración: "*toda comisión, honorario o cualquier otro pago, incluida cualquier posible ventaja económica o cualquier otro beneficio o incentivo, de carácter financiero o no, ofrecidos u otorgados en relación con actividades de distribución de seguros*".

- PRIIP: "producto de seguro que ofrece un valor de vencimiento o de rescate expuesto total o parcialmente, y directa o indirectamente, a las fluctuaciones del mercado, y que no incluye:

- a) los productos de seguro distintos del seguro de vida tal como se enumeran en el anexo I de la Directiva 2009/138/CE (Ramos de seguro distinto del seguro de vida);
- b) contratos de seguro de vida en los que las prestaciones previstas en el contrato sean pagaderas únicamente en caso de fallecimiento o de situaciones de invalidez provocadas por accidente, enfermedad o discapacidad;
- c) productos de pensión que, con arreglo al Derecho nacional, tengan reconocida como finalidad primaria la de proveer al inversor unos ingresos en la jubilación y que den derecho al inversor a determinadas prestaciones;
- d) los regímenes de pensiones profesionales reconocidos oficialmente que entren en el ámbito de aplicación de la Directiva 2003/41/CE o de la Directiva 2009/138/CE;
- e) productos de pensión personales en relación con los cuales el Derecho nacional exija una contribución financiera del empleador y en los que ni el empleador ni el empleado tengan posibilidad alguna de elegir el producto de pensión ni a su proveedor".

#### 4. Condiciones de registro

Los intermediarios de seguros, de reaseguros y de seguros complementarios deberán estar registrados por una autoridad competente en su Estado miembro de origen. Los Estados miembros podrán establecer que las empresas y los intermediarios de seguros y de reaseguros u otros organismos puedan cooperar con las autoridades competentes en el registro de los intermediarios de seguros y de reaseguros y de seguros complementarios.

Los Estados miembros podrán también establecer que la empresa de seguros o reaseguros u otro intermediario que se responsabilice del intermediario de seguros o reaseguros o del intermediario de seguros complementarios registre a dicho intermediario o intermediario complementario.

EIOPA establecerá, publicará en su sitio web y mantendrá actualizado un registro electrónico único en el que consten los intermediarios de seguros, de reaseguros y de seguros complementarios que hayan notificado su intención de desarrollar actividad transfronteriza de conformidad con lo dispuesto en el capítulo III. El registro contendrá enlaces a los sitios web de las autoridades competentes de cada Estado miembro.

EIOPA tendrá derecho a acceder a los datos almacenados en el registro de cada Estado y a modificar dichos datos.

Los Estados miembros de origen velarán porque la inscripción en el registro de los intermediarios de seguros, reaseguros y seguros complementarios esté sujeta al cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 10 que le sean aplicables.

Los Estados miembros velarán porque se exija a los intermediarios como condición para el registro toda la información siguiente:

- a) la identidad de los accionistas o socios, ya sean personas físicas o jurídicas, que posean en el intermediario una participación superior al 10% y el importe de esas participaciones;
- b) la identidad de las personas que posean vínculos estrechos con el intermediario;
- c) información de que dichas participaciones o vínculos estrechos no impiden a la autoridad competente el ejercicio efectivo de sus funciones de supervisión.

#### 5. Obligaciones de información (artículos 17 y 18 IDD)

Artículo 17.3 "Los Estados miembros garantizarán que los distribuidores de seguros no sean remunerados ni evalúen el rendimiento de sus empleados de un modo que entre en conflicto con su obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes. En particular, un distribuidor de seguros no establecerá ningún sistema de remuneración, de objetivos de ventas o de otra índole que pueda constituir un incentivo para que este o sus empleados recomienden un determinado producto de seguro a un cliente si el distribuidor de seguros puede ofrecer un producto diferente que se ajuste mejor a las necesidades del cliente".

Según el artículo 18, los Estados Miembros garantizarán que, antes de celebrarse el contrato, los

intermediarios y las aseguradoras proporcionen a los clientes:

- a) su identidad y dirección, así como su condición de intermediario de seguros;
- b) si ofrecen asesoramiento en relación con los productos de seguro vendidos;
- c) los procedimientos contemplados que permitan a los consumidores y otras partes interesadas presentar quejas e iniciar procedimientos de resolución extrajudicial;
- d) el registro en el que esté inscrito (el intermediario) y los medios para comprobar esa inscripción, y
- e) si el intermediario representa al cliente o actúa en nombre y por cuenta de la empresa de seguros, como en el caso de las Agencias de Suscripción.

## 6. Conflictos de interés (artículo 19 IDD)

Los Estados miembros garantizarán que, con suficiente antelación antes de celebrarse un contrato de seguro, los intermediarios de seguros proporcionen al cliente, como mínimo, la información siguiente:

- a) si poseen una participación directa o indirecta del 10% o superior de los derechos de voto o del capital en una empresa de seguros determinada;
- b) si una empresa de seguros determinada o una empresa matriz de dicha empresa posee una participación directa o indirecta del 10% o superior de los derechos de voto o del capital del intermediario de seguros;
- c) por lo que se refiere al contrato ofrecido o sobre el cual se ha asesorado, si:
  - (i) facilitan asesoramiento basándose en un análisis objetivo y personal,
  - (ii) están contractualmente obligados a realizar actividades de distribución de seguros exclusivamente con una o varias empresas de seguros, en cuyo caso deberán informar de los nombres de dichas empresas de seguros, o

- (iii) no están contractualmente obligados a realizar actividades de distribución de seguros exclusivamente con una o varias empresas de seguros y no facilitan asesoramiento basándose en un análisis objetivo y personal, en cuyo caso deberán informar de los nombres de las empresas de seguros con las que puedan realizar, o de hecho realicen, actividades de seguros.
- d) la naturaleza de la remuneración recibida en relación con el contrato de seguro;
- e) si, en relación con el contrato de seguro, trabajan:
  - (i) a cambio de honorarios, esto es, la remuneración la abona directamente el cliente;
  - (ii) a cambio de una comisión de algún tipo, esto es, la remuneración está incluida en la prima de seguro;
  - (iii) a cambio de cualquier otro tipo de remuneración, incluida cualquier posible ventaja económica ofrecida u otorgada en relación con el contrato de seguro, o
  - (iv) sobre la base de una combinación de cualquiera de los tipos de remuneración especificados en los incisos i), ii) y iii).

El propio artículo 19 entiende que la existencia de la remuneración implica la existencia de un posible conflicto de interés del que hay que informar, lo cual choca frontalmente a nuestro juicio con la definición de intermediario de seguros, que se refería a personas físicas y jurídicas que, a cambio de una remuneración, emprenden o realizan una actividad de distribución de seguros.

Siendo tan habitual el pago de comisiones en el mercado español, no parece probable que España vaya a hacer uso de su prerrogativa de impedir el cobro de comisiones al trasponer la Directiva.

De hecho, el verdadero conflicto de interés sólo existe si no se informa de qué se está cobrando y cómo se está cobrando, así que será fundamental informar de la remuneración que va a percibir el intermediario.

## 7. Asesoramiento (artículo 20 IDD)

Antes de la celebración de un contrato de seguro, el distribuidor de seguros especificará, basándose en informaciones obtenidas del cliente, las exigencias y las necesidades de dicho cliente y **facilitará al cliente información objetiva acerca del producto de seguros de forma comprensible, de modo que el cliente pueda tomar una decisión con conocimiento de causa**. 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 sus exigencias y necesidades**.

Si se facilita asesoramiento basado en un análisis objetivo y personal, deberá facilitar ese asesoramiento sobre la base del análisis de **un número suficiente de contratos** de seguro ofrecidos en el mercado de modo que pueda formular una recomendación personal, ateniéndose a criterios profesionales, respecto al contrato de seguro que sería adecuado a las necesidades del cliente. En este sentido, no se prevé el requisito de haber analizado al menos tres contratos de seguro, sino que debe ser un número suficiente de contratos, pudiendo ser éste mayor o menor que tres.

El distribuidor de seguros facilitará al cliente la información pertinente sobre el producto de seguro de forma comprensible, de modo que el cliente pueda tomar una decisión fundada, y atendiendo a la complejidad del producto de seguro y al tipo de cliente.

El "productor" del seguro distinto del seguro de vida elaborará el documento de información sobre el producto de seguro:

- a) será un documento breve e independiente;
- b) tendrá una presentación y una estructura claras que permitan su fácil lectura, y utilizará caracteres de un tamaño legible;
- c) en caso de que el original se haya elaborado en color, no deberá perder claridad si se imprime o fotocopia en blanco y negro;
- d) 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;

- e) será preciso y no engañoso;
- f) incluirá el título «documento de información sobre el producto de seguro» en la parte superior de la primera página;
- g) incluirá una declaración de que la información precontractual y contractual completa relativa al producto se facilita en otros documentos.

El documento de información sobre el producto de seguro contendrá la siguiente información:

- a) información sobre el tipo de seguro;
- b) un resumen de la cobertura 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;
- c) las condiciones de pago de las primas y la duración de los pagos;
- d) las principales exclusiones;
- e) las obligaciones al comienzo del contrato;
- f) las obligaciones durante la vigencia del contrato;
- g) las obligaciones en caso de solicitud de indemnización;
- h) la duración del contrato, incluidas las fechas de comienzo y de expiración;
- i) las modalidades de rescisión del contrato.

Según el artículo 22, no será obligatorio facilitar la información contemplada en los artículos 18, 19 y 20 cuando el distribuidor de seguros ejerza actividades de distribución en relación con los seguros de grandes riesgos.

## 8. Ventas cruzadas (artículo 24 IDD)

Cuando un producto de seguro se **ofrezca conjuntamente con servicios o productos auxiliares distintos de los seguros como parte de un paquete o del mismo acuerdo, el distribuidor de seguros informará al cliente de si los distintos componentes pueden adquirirse separadamente** y, en tal caso, ofrecerá una descripción adecuada de los diferentes componentes del acuerdo o paquete y facilitará justificantes de los costes y gastos de cada componente. **Si el riesgo varía por el hecho de que exista la venta cruzada, el distribuidor de seguros facilitará una descripción adecuada de los diferentes componentes y del modo en que la interacción entre ellos modifica el riesgo o la cobertura.**

Cuando un producto de seguro sea auxiliar a un bien o servicio que no sea de seguros, como parte de un paquete o del mismo acuerdo, el distribuidor de seguros ofrecerá al cliente la posibilidad de adquirir el bien o servicio por separado. **El presente apartado no se aplicará cuando el producto de seguro sea complementario de un servicio o actividad de inversión** en el sentido del artículo 4, apartado 1, punto 2, de la Directiva 2014/65/UE, un contrato de crédito en el sentido del artículo 4, punto 3, de la Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo (15), o una cuenta de pago en el sentido del artículo 2, punto 3, de la Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo (16).

EIOPA emitirá directrices para la evaluación y supervisión de las prácticas de venta cruzada, determinando cuáles constituyen conflictos de interés (artículo 17 IDD).

Los Estados miembros **podrán mantener o adoptar medidas adicionales más estrictas o actuar en casos particulares para prohibir la venta de productos de seguro junto con servicios o productos auxiliares distintos de los seguros como parte de un paquete** o el mismo acuerdo cuando puedan demostrar que dichas prácticas redundan en perjuicio de los consumidores.

## 9. PRIIPs (Requisitos adicionales respecto de los previstos en los artículos 17, 18, 19 y 20 IDD)

**Prevención de conflictos:** El intermediario que realice la distribución de PRIIPs mantendrá y gestionará disposiciones administrativas y organizativas eficaces con vistas a tomar todas las medidas razonables destinadas a impedir los conflictos de interés.

**Conflictos de interés:** Los Estados miembros garantizarán que los intermediarios de seguros y las

empresas de seguros adopten todas las medidas oportunas para detectar los conflictos de interés. Si las disposiciones organizativas o administrativas adoptadas no fueran suficientes, el intermediario de seguros o la empresa de seguros informarán claramente al cliente de la naturaleza general o del origen de tales conflictos de interés, con antelación a la celebración del contrato.

**Información a clientes:** Esta información incluirá, como mínimo, lo siguiente:

- a) Cuando se ofrezca asesoramiento, si el intermediario de seguros o la empresa de seguros proporcionarán al cliente una evaluación periódica de la idoneidad del PRIIP recomendado a dicho cliente, a que se hace referencia en el artículo 30 (análisis de idoneidad);
- b) por lo que se refiere a la información sobre PRIIPs y las estrategias de inversión propuestas, las oportunas orientaciones y advertencias sobre los riesgos conexos a los PRIIPs o a determinadas estrategias de inversión propuestas;
- c) por lo que se refiere a la información sobre todos los costes y gastos asociados que deberá facilitarse, la información relacionada con la distribución del PRIIP, incluidos el coste de asesoramiento, cuando proceda, el coste del PRIIP recomendado o comercializado al cliente y la forma en que este podrá pagarlo, así como cualesquiera pagos relacionados con terceros.

La información sobre todos los costes y gastos, incluidos los relacionados con la distribución del producto de inversión basado en seguros, que no sean causados por la existencia de un riesgo de mercado subyacente, estará agregada de forma que el cliente pueda comprender el coste total así como el efecto acumulativo sobre el rendimiento de la inversión, facilitándose, a solicitud del cliente, un **desglose de los costes y gastos por conceptos**. Cuando proceda, esta información se facilitará al cliente de manera periódica, y, como mínimo, una vez al año, durante el ciclo de vida de la inversión.

Los Estados miembros velarán porque solo se considere que las empresas de seguros o los intermediarios de seguros cumplen las obligaciones

que les incumben en los casos en que abonen o cobren honorarios o comisiones, cuando el pago o beneficio:

- a) no perjudique la calidad del correspondiente servicio al cliente, y
- b) no perjudique el cumplimiento de la obligación del intermediario de seguros o la empresa de seguros de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

Los Estados miembros podrán también:

- a) prohibir o restringir aún más la oferta o la aceptación de honorarios, comisiones o beneficios no monetarios de terceros en relación con la prestación de asesoramiento de seguros. Los requisitos más estrictos podrán incluir la exigencia de que dichos honorarios, comisiones y beneficios no monetarios se devuelvan a los clientes o se compensen mediante los honorarios abonados por el cliente;
- b) exigir que el asesoramiento a que se hace referencia en el artículo 30 (análisis de idoneidad) sea obligatorio para la venta de cualquier PRIIP.
- c) exigir que, si un intermediario de seguros informa al cliente de que el asesoramiento se ofrece de forma independiente, el intermediario deberá evaluar un número suficientemente elevado de productos de seguro disponibles en el mercado con el fin de garantizar que los objetivos del cliente puedan cumplirse adecuadamente.

**Análisis de idoneidad y adecuación:** De forma análoga a la venta de determinado tipo de productos de inversión conforme a la normativa MIFiD, el intermediario de seguros o la empresa de seguros obtendrán también la información necesaria sobre los conocimientos y la experiencia del cliente o cliente potencial en el ámbito de la inversión propio del tipo de producto o servicio específico, 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 intermediario de seguros o la empresa de seguros recomienden al cliente o cliente potencial los PRIIPs que sean idóneos para él y que, en particular, mejor se

ajusten a su nivel de tolerancia al riesgo y su capacidad para soportar pérdidas.

Los Estados miembros velarán porque, cuando un intermediario de seguros o una empresa de seguros presta asesoramiento en materia de inversión recomendando un paquete de servicios o productos combinados de acuerdo con el artículo 24, el paquete considerado de forma global sea idóneo para el cliente.

Los Estados miembros podrán establecer excepciones a las obligaciones de realizar el test de idoneidad, siempre que se cumplan todas las condiciones siguientes:

- a) las actividades se refieran a algunos de los siguientes PRIIPs:
  - (i) contratos que solo ofrecen una exposición de inversión a instrumentos financieros considerados no complejos en virtud de la Directiva 2014/65/UE y que no incorporan una estructura que dificulte al cliente la comprensión del riesgo implicado, u
  - (ii) otras inversiones no complejas basadas en seguros para los fines del presente apartado;
- b) la actividad de distribución de seguros se lleve a cabo a iniciativa del cliente o cliente potencial;
- c) el cliente o cliente potencial ha sido claramente informado de que no es necesario que el intermediario de seguros o la empresa de seguros evalúen la idoneidad del PRIIP o la actividad de distribución de seguros prestada u ofrecida y de que el cliente o cliente potencial no goce de la correspondiente protección de las normas de conducta pertinentes.
- d) el intermediario de seguros o la empresa de seguros cumple con sus obligaciones relativas a prevención de conflictos de interés.

El intermediario de seguros o la empresa de seguros crearán un registro que contenga el documento o los documentos acordados, que recojan los derechos y obligaciones de las partes y el resto de condiciones.

Cuando ofrezcan asesoramiento sobre un PRIIP, el intermediario de seguros o la empresa de seguros facilitarán al cliente, antes de la celebración del contrato, una **declaración sobre la idoneidad** en un soporte duradero en la que se especifique el asesoramiento proporcionado y la manera en que este se adapta a las preferencias, los objetivos y otras características del cliente.

Cuando el contrato se celebre utilizando un medio de comunicación a distancia, el intermediario podrá proporcionar la declaración de idoneidad en un soporte duradero inmediatamente después de que el cliente esté vinculado por un contrato, siempre que:

- a) el cliente ha **consentido en recibir** la declaración de idoneidad sin demora indebida **tras la conclusión del contrato**, y
- b) se ha dado al cliente la **opción de demorar la celebración del contrato a fin de recibir previamente la declaración de idoneidad**.

El informe periódico deberá contener un estado actualizado de cómo el PRIIP se ajusta a las preferencias, objetivos y otras características del cliente.

Por último, los Estados miembros pondrán en vigor a más tardar el 23 de febrero de 2018 las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en la presente Directiva.

En caso de que necesite más información en alguno de los aspectos tratados, no dude en contactar con:



**Luis Alfonso Fernández**

Socio, Seguros y Reaseguros

T +34 91 349 82 21

[luisalfonso.fernandez@hoganlovells.com](mailto:luisalfonso.fernandez@hoganlovells.com)



**Virginia Martínez**

Asociada Senior, Seguros y Reaseguros

T +34 91 349 82 21

[virginia.martinez@hoganlovells.com](mailto:virginia.martinez@hoganlovells.com)

# www.hoganlovells.com

---

Hogan Lovells cuenta con oficinas en:

Alicante	Dubái	Londres	Nueva York	Silicon Valley
Ámsterdam	Dusseldorf	Los Ángeles	París	Singapur
Baltimore	Filadelfia	Luxemburgo	Pekín	Sídney
Bruselas	Frankfurt	Madrid	Perth	Tokio
Budapest*	Hamburgo	Miami	Riad*	Ulán Bator
Caracas	Hanoi	Milán	Río de Janeiro	Varsovia
Colorado Springs	Hong Kong	Minneapolis	Roma	Virginia del Norte
Ciudad de México	Houston	Monterrey	San Francisco	Washington DC
Ciudad Ho Chi Minh	Jeddah*	Moscú	São Paulo	Zagreb*
Denver	Johannesburgo	Munich	Shanghái	

"Hogan Lovells" o "la firma" se refiere a la práctica legal internacional que incluye Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP y sus filiales. El término "partner" (socio) se emplea para designar al socio o miembro de Hogan Lovells International LLP, de Hogan Lovells US LLP y de cualquiera de sus filiales, a cualquier empleado o consultor de posición equivalente, así como a ciertas personas, que se denominan socios, pero que no son miembros de Hogan Lovells International LLP y que no ostentan una cualificación equivalente. Para más información acerca de Hogan Lovells, consultar la página web [www.hoganlovells.com](http://www.hoganlovells.com). Los resultados anteriores no garantizan un resultado similar. Publicidad de abogados.

©Hogan Lovells 2016. Todos los derechos reservados.

\*Oficinas asociadas