

## **BORRADOR DE ANTEPROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS PRIVADOS (FEBRERO 2017). NUEVAS MIRAS EN LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS EN ESPAÑA**

*FÉLIX BENITO OSMA\**

Adopta la forma de **nueva ley**, con derogación de la vigente Ley 26/2006, de mediación de seguros y reaseguros privados (en adelante LMSRP), para **incorporar** al ordenamiento jurídico español la **Directiva 2016/97/UE, de 20 de enero, sobre la distribución de seguros (DF2<sup>a</sup>)**. Su habilitación competencial se distribuye mediante la competencia exclusiva estatal en materia de legislación mercantil [art.149.1. 6<sup>a</sup> Constitución Española (en adelante CE)] en cuanto a la regulación del contrato de agencia de seguros. Y, por otro lado, en el art. 149.1. 11<sup>a</sup> (CE) con la competencia también exclusiva del Estado en materia de bases de la ordenación de los seguros privados, excepto los preceptos o apartados señalados en la DF1<sup>a</sup>.

La Ley 20/2015, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades aseguradoras y reaseguradoras (**en adelante LOSSEAR**) se aplicará con carácter supletorio, en lo no previsto en esta ley.

Su artículo 2 establece una lista de definiciones, entre las cuales, caben destacarse las siguientes:

**Mediador de seguros:** «toda persona física o jurídica, distinta de una entidad aseguradora o reaseguradora y de sus empleados, y distinta asimismo de un mediador de seguros complementarios, que, a cambio de una remuneración, emprenda o realice una actividad de distribución de seguros».

---

\* Profesor de Derecho Mercantil. Abogado. Secretario General de SEAIDA (Sección española de la Asociación Internacional de Derecho de Seguros). Contacto: fbosma@der-pr.uc3m.es



**Distribuidor:** «todo mediador de seguros, mediador de seguros complementarios, o entidad aseguradora».

**Asesoramiento:** «recomendación personal hecha a un cliente, a petición de éste o a iniciativa del distribuidor de seguros, respecto de uno o más contratos de seguro».

**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».

**Clientes profesionales:** «aquellos a los que se refiere el artículo 4, apartado 1, punto 10 de la Directiva 2014/65/UE».

**Normas de distribución de seguros y de reaseguros:** «aquellas comprendidas en esta Ley y en las disposiciones que la desarrollen y, en general, las que figuren en leyes y disposiciones administrativas de carácter general que contengan preceptos específicamente referidos a la distribución de seguros y reaseguros y de obligada observancia para quienes realicen o pretendan realizar dicha actividad».

Resulta significativo que no se incluya dentro de las definiciones los términos *información* y *cliente no profesional*, cuando se establecen tanto al asegurador como al mediador un deber previo a la celebración del contrato, como incluso también a la propia clientela. Es más, cuando establece además la obligación de conservación al objeto de acreditar el cumplimiento del deber de información precontractual durante un plazo mínimo de 6 años desde el momento de la finalización de los efectos del contrato (DA.6ª).

Esa precisión de cliente no profesional debe fijarse cuando se establece la exención de la obligación de información previa exigida en los artículos 47, 48, 49 y 50 cuando la actividad de distribución se centra en relación con los seguros de grandes riesgos (art. 51).

El concepto de distribución de seguros incluye la actividad desarrollada a través de los denominados “**comparadores de seguros**”.

Se consideran distribuidores de seguros no sólo los intermediarios de seguros, sino también las empresas de seguros, así como otros participantes en el mercado que distribuyen productos de seguros con carácter auxiliar, como pueden ser las agencias de viajes o las empresas de alquiler de automóviles, a menos que reúnan las condiciones para ser objeto de exención.

De esta forma, se amplía el ámbito de aplicación que establecía la Directiva 2002/92/CE. Aunque mantiene las **dos clases de mediadores de seguros**: los agentes de seguros, como mediadores dependientes de las entidades aseguradoras (exclusivos y vinculados), y dentro de ellos a los operadores banca-seguros; y los corredores de seguros, como mediadores independientes que ofrecen a sus clientes asesoramiento basado en un análisis objetivo y personal.

La Ley regula e incluye dentro de su ámbito de aplicación a los **colaboradores externos de los mediadores de seguros**, siempre que realicen actividades de distribución de seguros. Los colaboradores externos realizan su actividad bajo la dirección y régimen de responsabilidad del mediador por cuenta del que actúen, destacando el requisito de poseer unos conocimientos y aptitudes apropiados mediante la superación de cursos de formación, de acuerdo con lo previsto en el anexo de la Ley y en su normativa de desarrollo.

La Ley establece que la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) llevará el **Registro administrativo especial de mediadores de seguros**, de corredores de reaseguros y de altos cargos de los distribuidores de seguros y reaseguros, en el que deberán inscribirse, con carácter previo al inicio de la actividad.

Detalla la información general que ha de proporcionarse previamente por la entidad aseguradora, el mediador de seguros; la información y asesoramiento previos a la suscripción del contrato de seguro, y el documento de información previa en el contrato de seguro distinto al seguro de vida. Al respecto, han de destacarse las diferencias entre **venta informada**, entendida como aquella que se realiza conforme a las exigencias y necesidades del cliente, basándose en informaciones obtenidas del mismo, y que persigue facilitarle información objetiva y

comprensible del producto de seguros para que el cliente pueda tomar una decisión fundada, y **venta asesorada**, entendida como aquella que toma como esencia la existencia de una recomendación personal hecha al cliente, a petición de este o a iniciativa del distribuidor de seguros, respecto de uno o más contratos de seguro.

Otro aspecto importante es el relativo a la **información previa de la remuneración** del mediador en relación con el contrato de seguro.

El **anexo I** determina los conocimientos y competencias profesionales que han de reunir los mediadores de seguros dependiendo de los riesgos y de los productos. En relación con los denominados **seguros de vida con componente de inversión**, se establece un régimen reforzado de protección al consumidor, estableciendo requisitos adicionales de información a suministrar al cliente por contrato de seguro.