



Obligaciones de Información y normas de conducta

16 de junio de 2021

Lucía Bango Junquera

Responsable del Área de Conductas de Mercado
Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones

NORMATIVA EN MATERIA DE INFORMACIÓN

Nivel 1	• Directiva 2009/138/CE Solvencia II→ Ley 20/2015 y RD 1060/2015. • Directiva 2016/97 IDD → Real Decreto-ley 3/2020.
Nivel 2	• Reglamento de ejecución (UE) 2017/1469 de la Comisión de 11 de agosto de 2017 por el que se establece un formato de presentación normalizado para el documento de información sobre productos de seguro. – <u>Consulta DGSFP 13/2017</u>: entrada en vigor PID. – <u>Consulta DGSFP 5/2018</u>: cuestiones sobre el PID. • Reglamento delegado (UE) 2017/2358 de la Comisión de 21 de septiembre de 2017 relación con los requisitos sobre control de productos aplicables a las empresas de seguros y a los distribuidores de seguros. • Reglamento delegado (UE) 2017/2359 de la Comisión de 21 de septiembre de 2017 en lo que respecta a los requisitos de información y normas de conducta aplicables a la distribución de productos de inversión basados en seguros. • Reglamento delegado (UE) 2018/541 de la Comisión de 20 de diciembre de 2017 por el que se modifica el Reglamento Delegado (UE) 2017/2358 y el Reglamento Delegado (UE) 2017/2359 en lo que respecta a sus fechas de aplicación.

Nivel 3	19/01/2018 Directrices EIOPA emitidas en desarrollo de la Directiva sobre la distribución de seguros en materia de productos de inversión basados en seguros que incorporan una estructura que dificulte al cliente la comprensión del riesgo implicado.
Otra normativa aplicable	1. Reglamento (UE) 1286/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de noviembre de 2014 sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista vinculados y los productos de inversión basados en seguros. • Reglamento Delegado (UE) 2017/653 de la Comisión de 8 de marzo de 2017 que completa el Reglamento 1286/2014. – <u>Consulta DGSFP 2/2018</u>: sobre Reglamento PRIIPS. – <u>Consulta DGSFP 3/2018</u>: sobre los KIDS • Comunicación de la Comisión: Orientaciones sobre la aplicación del Reglamento 1286/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista empaquetados y los productos de inversión basados en seguros (PRIIP). • Q&A on the comprehension alert in the Key Information Document for Insurance-Based Investment Products (4 de julio de 2017, 20 de noviembre de 2017, 18 de Agosto de 2017, 19 de julio de 2018, 4 de abril de 2019). • Opinion EIOPA on monetary incentives and remuneration between providers of asset management services and insurance undertakings. • Q&A IDD and its implementing measures (11 de julio de 2018, 28 de febrero de 2019 y 9 de abril de 2019). • Real Decreto 287/2021, de 20 de abril, sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros

Obligaciones de Información



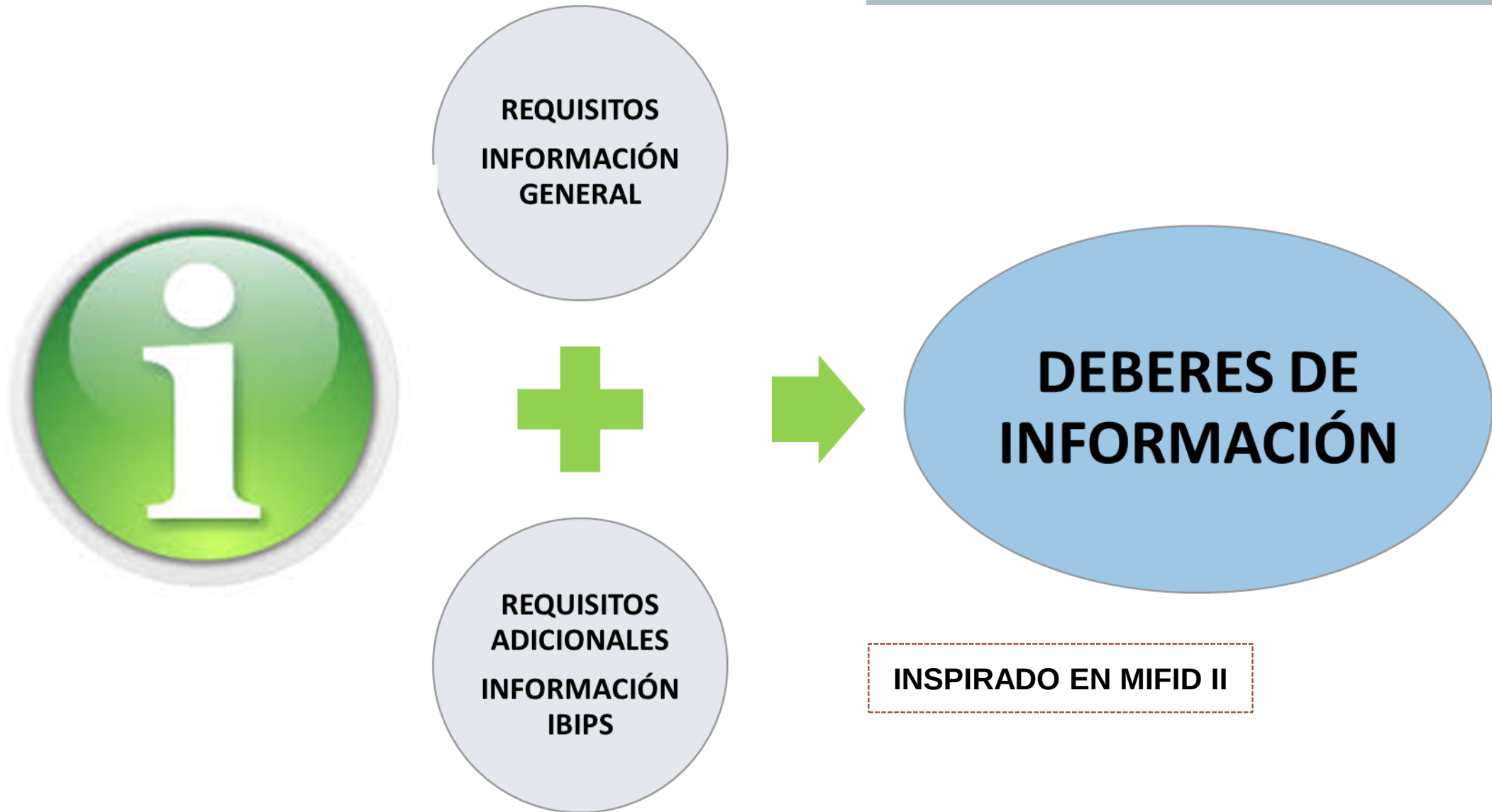
- 1. Obligaciones generales de información: Principios generales**
- 2. Información general a proporcionar por una entidad aseguradora**
- 3. Información general a proporcionar por el mediador de seguros**
- 4. Información previa:**
 - i. Seguro distinto al seguro de vida: IPID**
 - ii. Seguro de vida no PIBS**
 - iii. PIBS: KID o DDF**
- 5. Modalidades de transmisión de la información**
- 6. Publicidad**



1. Obligaciones generales de información: Principios generales

2. Información general a proporcionar por una entidad aseguradora
3. Información general a proporcionar por el mediador de seguros
4. Información previa:
 - i. Seguro distinto al seguro de vida: IPID
 - ii. Seguro de vida no PIBS
 - iii. PIBS: KID o DDF
5. Modalidades de transmisión de la información
6. Publicidad





- **Principios generales**

- Actuación **honesta, equitativa y profesional** en beneficio de los clientes.
- Información y publicidad: **precisa, clara y no engañosa**.
- Actuación en **mejor interés de los clientes**:
 - ✓ Prohibición de remuneraciones en función de los objetivos de ventas → si hay otro producto diferente que se ajuste mejor a las necesidades del cliente.



1. Obligaciones generales de información: Principios generales

2. Información general a proporcionar por una entidad aseguradora

3. Información general a proporcionar por el mediador de seguros

4. Información previa:

i. Seguro distinto al seguro de vida: IPID

ii. Seguro de vida no PIBS

iii. PIBS: KID o DDF

5. Modalidades de transmisión de la información

6. Publicidad





Obligaciones de información

Información previa a la celebración de un contrato de seguro

- Identidad y dirección.
- Condición de entidad aseguradora.
- Si ofrece asesoramiento.
- Procedimientos para presentar quejas y reclamaciones.
- Naturaleza de la remuneración percibida por los empleados.

Información posterior a la celebración de un contrato de seguro

- Información sobre pagos diferentes a primas periódicas o pagos previstos en el contrato.
- Alteraciones en la información inicialmente suministrada (modificación o prórroga)

Excepción: Seguros de Grandes Riesgos

1. Obligaciones generales de información: Principios generales
2. Información general a proporcionar por una entidad aseguradora
3. Información general a proporcionar por el mediador de seguros
4. Información previa:
 - i. Seguro distinto al seguro de vida: IPID
 - ii. Seguro de vida no PIBS
 - iii. PIBS: KID o DDF
5. Modalidades de transmisión de la información
6. Publicidad



- **Información previa a proporcionar por el mediador de seguros**

- En relación al mediador de seguros:

- ✓ **Identidad y dirección, condición** de mediador.
- ✓ Si ofrece **asesoramiento** en relación a los productos comercializados.
- ✓ Procedimientos para presentar **quejas** y procedimientos de resolución extrajudicial de conflictos.
- ✓ Tratamiento de **datos de carácter personal**.
- ✓ **Registro** en el que se encuentra inscrito y medio para comprobar dicha inscripción.
- ✓ Si actúa en **representación del cliente** o actúa en **nombre y cuenta de la entidad aseguradora**.
- ✓ Si posee una **participación directa o indirecta $\geq 10\%$** en una **entidad aseguradora**.
- ✓ Si una **entidad aseguradora** posee una **participación directa o indirecta $\geq 10\%$** en el **mediador**.

- **Información previa a proporcionar por el mediador de seguros**

- En relación al contrato ofrecido o sobre el cual se ha asesorado, si:
 - ✓ Facilita un **asesoramiento** basándose en un **análisis objetivo y personalizado**.
 - ✓ Si está o no **contractualmente obligado** a realizar actividades de distribución con 1 o varias entidades aseguradoras.
 - ✓ Si no está contractualmente obligado y no facilita asesoramiento basándose en un análisis objetivo y personalizado, deberá informar de los nombres de las entidades aseguradoras con las que pueda realizar o realice las actividades de distribución.
 - ✓ En el caso de operadores banca-seguros, deberán comunicar a sus clientes que el asesoramiento prestado se facilita con la finalidad de contratar un seguro y no cualquier otro producto que pudiera comercializar la entidad de crédito o el establecimiento financiero de crédito.

- **Información previa a proporcionar por el mediador de seguros**

- **Naturaleza de la remuneración** recibida con el contrato de seguros.
- Si, en relación con el contrato de seguro, trabajan a cambio de:
 - ✓ Un **honorario** → remuneración que abona directamente el cliente. En este caso, el mediador deberá informar al cliente:
 - a) Del importe de los honorarios, o
 - b) Método del cálculo de lo honorarios.
 - ✓ Una **comisión** → remuneración incluida en la prima del seguro.
 - ✓ **Otro** tipo de **remuneración** → incluida cualquier ventaja económica ofrecida.
 - ✓ **Combinación** de las anteriores



Obligaciones de información

Información previa a la celebración de un contrato de seguro

- Identidad y dirección, condición de entidad aseguradora.
- Si ofrece asesoramiento.
- Tratamiento datos carácter personal.
- Procedimientos para presentar quejas y reclamaciones.
- Registro de inscripción.
- Participaciones $\geq 10\%$
- Información en relación al contrato ofrecido.
- Naturaleza de la remuneración recibida.



Información posterior a la celebración de un contrato de seguro

- Información sobre pagos diferentes a primas periódicas o pagos previstos en el contrato.
- Alteraciones en la información inicialmente suministrada (modificación o prórroga)



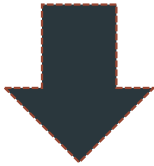
1. **Obligaciones generales de información: Principios generales**
2. **Información general a proporcionar por una entidad aseguradora**
3. **Información general a proporcionar por el mediador de seguros**
4. **Información previa:**
 - i. **Seguro distinto al seguro de vida: IPID**
 - ii. **Seguro de vida no PIBS**
 - iii. **PIBS: KID o DDF**
5. **Modalidades de transmisión de la información**
6. **Publicidad**





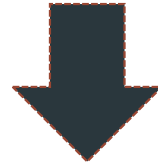
Obligaciones de información

Información previa en los
seguros distintos al
seguro de vida



IPID

Información previa en los
seguros de vida
(NO PIBS)



Información previa en los
PIBS



KID O DDF

- Información comprensible → El cliente pueda tomar una **decisión fundada.**
- Complejidad del producto
- Tipo de cliente

Información sobre productos de seguro NO PIBS

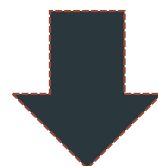
Obligaciones de información

Información previa en los
seguros distintos al
seguro de vida

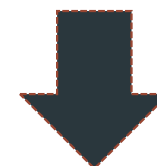


IPID

Información previa en los
seguros de vida
(NO PIBS)



Información previa en los
PIBS



DDF

- Información comprensible → El cliente pueda tomar una decisión fundada
- Complejidad del producto
- Tipo de cliente

Información sobre productos de seguro NO PIBS: Clases de ventas

Clases de ventas

Venta informada (no asesorada)

- Toda venta debe ser informada
- Exigencias y necesidades
- Información objetiva
- Decisión fundada

Test de
Necesidades

Venta asesorada

- Toda venta asesorada es informada
- Recomendación personalizada
- A petición del cliente o a iniciativa del distribuidor
- 1 o más contratos

Test de
Necesidades

Concepto
MIFID

Test de Necesidades

Determinar las exigencias y necesidades del cliente, basándose en la **información obtenida** de este.

Facilitar información objetiva y comprensible del seguro de forma que el cliente pueda tomar una decisión fundada.

Todo contrato que se proponga debe respetar las exigencias y necesidades del cliente.

1. **Obligaciones generales de información: Principios generales**
2. **Información general a proporcionar por una entidad aseguradora**
3. **Información general a proporcionar por el mediador de seguros**
4. **Información previa:**
 - i. **Seguro distinto al seguro de vida: IPID**
 - ii. Seguro de vida no PIBS
 - iii. PIBS: KID o DDF
5. **Modalidades de transmisión de la información**
6. **Publicidad**





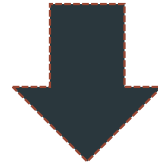
Obligaciones de información

Información previa en los
seguros distintos al
seguro de vida



IPID

Información previa en los
seguros de vida
(NO PIBS)



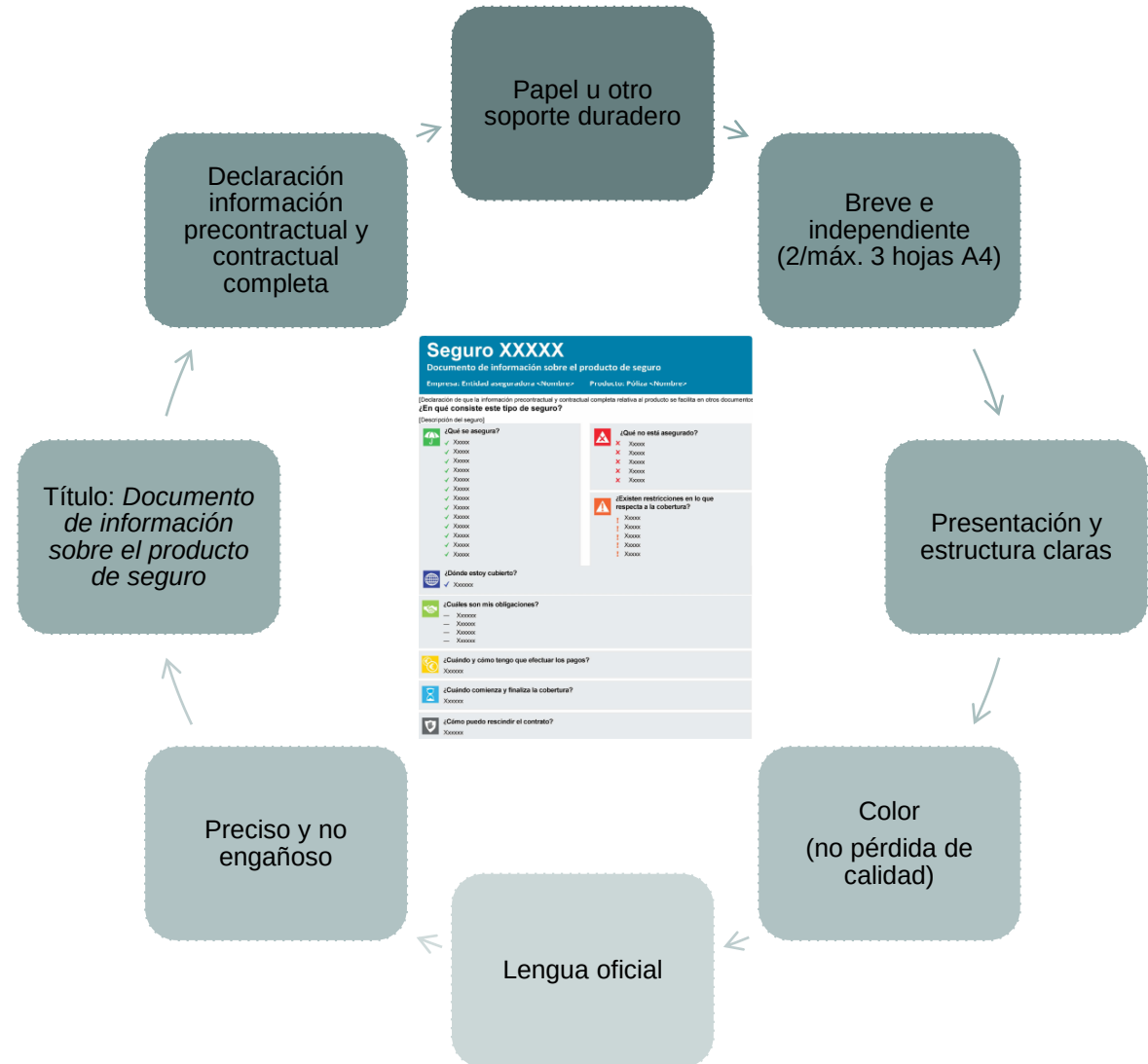
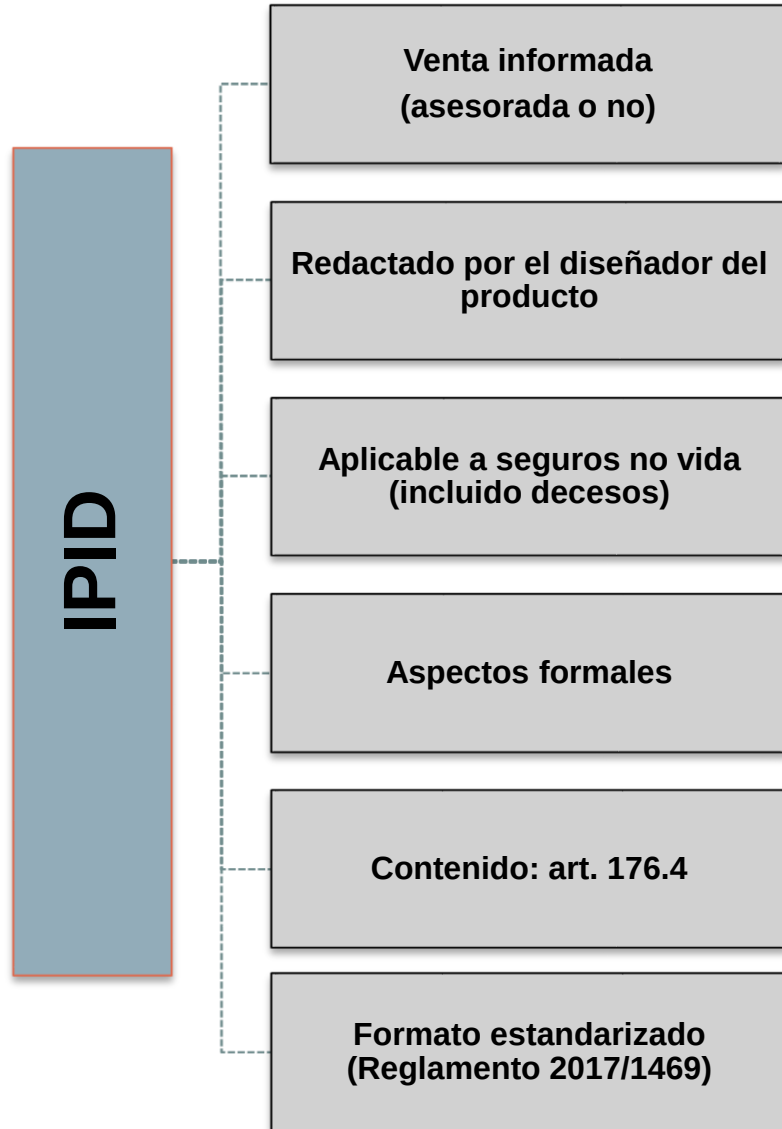
Información previa en los
PIBS



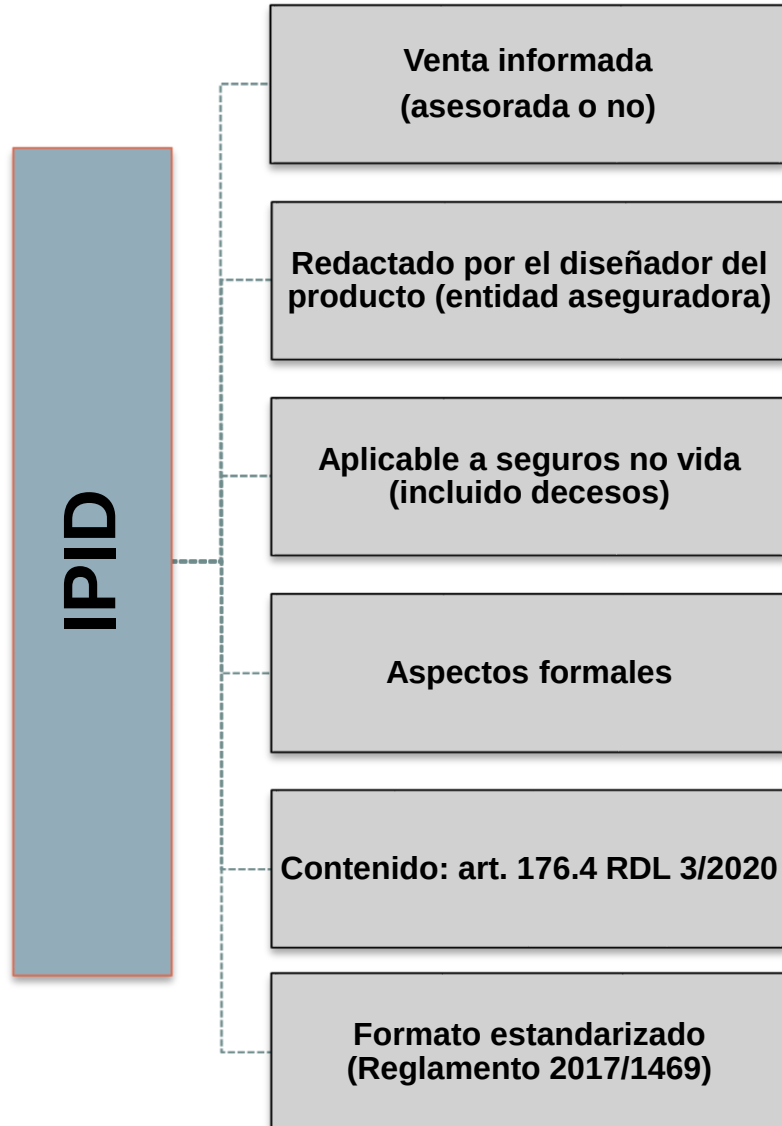
KID O DDF

- Información comprensible → El cliente pueda tomar una decisión fundada
- Complejidad del producto
- Tipo de cliente

Obligaciones de Información



Obligaciones de Información



The screenshot shows a sample insurance information document titled "Seguro XXXXX". It includes fields for "Empresa: Entidad aseguradora <Nombre>" and "Producto: Póliza <Nombre>". Below this, it states: "Determinación de que la información precontractual y contractual completa relativa al producto se facilita en otro documento. ¿En qué consiste este tipo de seguro?". The document is divided into sections with icons and checkboxes:

- ¿Qué se asegura?** (Green icon): A list of checkboxes, all marked with "XXXXX".
- ¿Qué no está asegurado?** (Red icon): A list of checkboxes, all marked with "XXXXX".
- ¿Existen restricciones en lo que respecta a la cobertura?** (Red icon): A list of checkboxes, all marked with "XXXXX".
- ¿Dónde estoy cubierto?** (Blue icon): A list of checkboxes, all marked with "XXXXX".
- ¿Cuáles son mis obligaciones?** (Green icon): A list of checkboxes, all marked with "XXXXX".
- ¿Cuándo y cómo tengo que efectuar los pagos?** (Yellow icon): A list of checkboxes, all marked with "XXXXX".
- ¿Cuándo comienza y finaliza la cobertura?** (Blue icon): A list of checkboxes, all marked with "XXXXX".
- ¿Cómo puedo rescindir el contrato?** (Red icon): A list of checkboxes, all marked with "XXXXX".

- Tipo de seguro
- Resumen de las coberturas del seguro: principales riesgos asegurados
- Suma asegurada
- Ámbito de aplicación
- Resumen de riesgos excluidos.
- Condiciones de pago de primas y duración de los pagos.
- Principales exclusiones.
- Obligaciones al comienzo del contrato.
- Obligaciones durante la vigencia.
- Obligaciones en caso de solicitud de indemnización.
- Duración del contrato, incluidas fechas de comienzo y expiración.
- Modalidades de rescisión del contrato.

Seguro XXXXX

Documento de información sobre el producto de seguro

Empresa: Entidad aseguradora <Nombre> Producto: Póliza <Nombre>

[Declaración de que la información precontractual y contractual completa relativa al producto se facilita en otros documentos]

¿En qué consiste este tipo de seguro?

[Descripción del seguro]

 **¿Qué se asegura?**

- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX
- ✓ XXXXX

Información sobre los **principales** riesgos asegurados.

Información sobre la suma asegurada.

 **¿Qué no está asegurado?**

- ✗ XXXXX
- ✗ XXXXX
- ✗ XXXXX
- ✗ XXXXX
- ✗ XXXXX

Resumen de los riesgos excluidos

 **¿Existen restricciones en lo que respecta a la cobertura?**

- ! XXXXX
- ! XXXXX
- ! XXXXX
- ! XXXXX
- ! XXXXX

Información sobre las principales exclusiones.

 **¿Dónde estoy cubierto?**

✓ XXXXX Información sobre el **ámbito geográfico** de aplicación

 **¿Cuáles son mis obligaciones?**

- XXXXX
- XXXXX
- XXXXX
- XXXXX

Información sobre las **principales** obligaciones:

- Al comienzo del contrato
- Durante la vigencia del contrato
- En caso de solicitud de indemnización

 **¿Cuándo y cómo tengo que efectuar los pagos?**

XXXXX Información sobre las **condiciones de pago** de las primas y duración de los pagos.

 **¿Cuándo comienza y finaliza la cobertura?**

XXXXX **Duración** del contrato, **fechas** de comienzo y expiración.

 **¿Cómo puedo rescindir el contrato?**

XXXXX **Modalidades de rescisión** del contrato.

Obligaciones de Información

Nombre o logotipo empresarial del productor

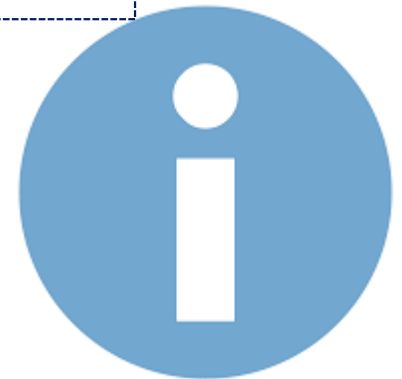
Referencia a la info precontractual y contractual completa

Títulos e información recogida en ellos:

1. ¿En qué consiste este tipo de seguro?
2. ¿Qué se asegura? (info sobre la suma asegurada)
3. ¿Dónde estoy cubierto?
4. ¿Qué no está asegurado?
5. ¿Existen restricciones en lo que respecta a la cobertura?
6. ¿Cuáles son mis obligaciones?
7. ¿Cuándo y cómo tengo que efectuar los pagos?
8. ¿Cuándo comienza y finaliza la cobertura?
9. ¿Cómo puedo rescindir el contrato?

Consulta 13/2017
Consulta 5/2018

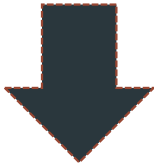
1. Obligaciones generales de información: Principios generales
2. Información general a proporcionar por una entidad aseguradora
3. Información general a proporcionar por el mediador de seguros
4. **Información previa:**
 - i. Seguro distinto al seguro de vida: IPID
 - ii. **Seguro de vida no PIBS**
 - iii. PIBS: KID o DDF
5. Modalidades de transmisión de la información
6. Publicidad





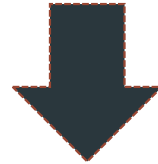
Obligaciones de información

Información previa en los
seguros distintos al
seguro de vida



IPID

Información previa en los
seguros de vida
(NO PIBS)



Información previa en los
PIBS



KID O DDF

- Información comprensible → El cliente pueda tomar una decisión fundada
- Complejidad del producto
- Tipo de cliente

- **No hay un documento de información previa normalizado.**
- **Deber de información previa (art. 124 RD 1060/2015):**
 - Definición de garantías y opciones ofrecidas.
 - Periodo de vigencia del contrato.
 - Condiciones para la rescisión.
 - Condiciones, plazos y vencimientos de las primas.
 - Métodos de cálculo y de asignación de las PB
 - Indicación de los valores de rescate, reducción y naturaleza de las garantías
 - Primas relativas a cada garantía, ya sea principal o complementaria.
 - Contratos de capital variable: definición de las unidades de cuenta
 - Modalidades y plazo para el ejercicio del derecho de resolución.
 - Indicaciones generales relativas al régimen fiscal aplicable.
 - Información específica para permitir una comprensión adecuada de los riesgos subyacentes que asume el tomador del seguro.
 - Rentabilidad esperada de la operación (seguros no unit link)



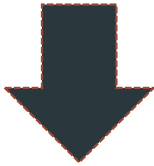
1. **Obligaciones generales de información: Principios generales**
2. **Información general a proporcionar por una entidad aseguradora**
3. **Información general a proporcionar por el mediador de seguros**
4. **Información previa:**
 - i. **Seguro distinto al seguro de vida: IPID**
 - ii. **Seguro de vida no PIBS**
 - iii. **PIBS: KID o DDF**
5. **Modalidades de transmisión de la información**
6. **Publicidad**





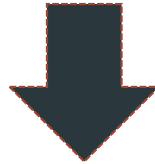
Obligaciones de información

Información previa en los
seguros distintos al
seguro de vida

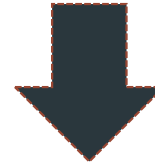


IPID

Información previa en los
seguros de vida
(NO PIBS)



Información previa en los
PIBS



DDF

- Información comprensible → El cliente pueda tomar una decisión fundada
- Complejidad del producto
- Tipo de cliente

- **Producto de inversión basado en seguros (PIBS)**: Seguro cuyo **valor de rescate** o a **vencimiento** está **sujeto**, total o parcialmente, de manera directa o indirecta, a las **fluctuaciones en el mercado**.

No incluye:

Consulta 2/2018

- **Seguros de no vida.**
- **Seguros vida-riesgo** → seguros de vida en los que las prestaciones previstas sean pagaderas únicamente en caso de fallecimiento o de situación de invalidez provocadas por accidente, enfermedad o discapacidad.
- **Productos de pensiones destinados fundamentalmente a ingresos en la jubilación:**
 - ✓ Productos de pensión que tengan reconocida como finalidad primaria la de proveer al inversor unos ingresos en la jubilación y en derecho al inversor a determinadas prestaciones.
 - ✓ Regímenes profesionales reconocidos en el TRLPyFP (RDL 1/2002, de 29 de noviembre).
 - ✓ Productos de pensión personales en los que se exija una contribución financiera del empleador y en los que ni el empleador ni el empleado tengan la posibilidad de elegir el producto de pensión ni a su proveedor.

Información previa adicional a facilitar a clientes PIBS

Antes de la celebración de un contrato, con el tiempo suficiente, deberá facilitarse como mínimo la siguiente información:

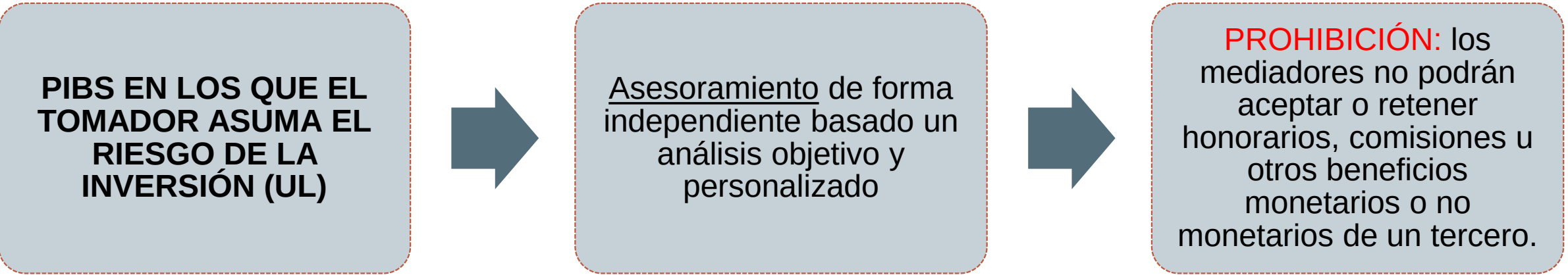
- a) Si se ofrece asesoramiento → indicación de si se va a entregar al cliente **evaluaciones periódicas de la idoneidad** del PIBS.
- b) **Orientaciones y advertencias sobre los riesgos conexos** a los PIBS o a determinadas estrategias de inversión propuestas.
- c) Información sobre todos los **costes y gastos** asociados, incluido:
 - ✓ El coste del asesoramiento (cuando proceda).
 - ✓ El coste del PIBS recomendado o comercializado.
 - ✓ Forma en que se debe realizar el pago o cualquier pago relacionados con terceros.

INFORMACIÓN AGREGADA,
salvo solicitud del cliente.

Excepción: Clientes profesionales

Caso particular: Información previa adicional a facilitar a clientes PIBS UL

**PIBS EN LOS QUE EL
TOMADOR ASUMA EL
RIESGO DE LA
INVERSIÓN (UL)**



```
graph LR; A[PIBS EN LOS QUE EL TOMADOR ASUMA EL RIESGO DE LA INVERSIÓN (UL)] --> B[Asesoramiento de forma independiente basado un análisis objetivo y personalizado]; B --> C[PROHIBICIÓN: los mediadores no podrán aceptar o retener honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios de un tercero.];
```

Asesoramiento de forma independiente basado un análisis objetivo y personalizado

PROHIBICIÓN: los mediadores no podrán aceptar o retener honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios de un tercero.

Titular del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital podrá establecer requisitos adicionales de información al cliente para los seguros en los que el tomador asume el riesgo de la inversión.

Información sobre productos de seguro PIBS: Clases de ventas → Test

Test de Necesidades

Determinar las exigencias y necesidades del cliente, sobre la **información obtenida**.

Facilita **información objetiva y comprensible** del seguro de forma que el cliente pueda tomar una decisión fundada.

Todo contrato que se proponga debe respetar las exigencias y necesidades del cliente.

Test de Adecuación

Tiene por objeto obtener toda la información del cliente relativa a los conocimientos y experiencia en el ámbito de la inversión propio de la clase de producto.

El **objetivo** es determinar **si el cliente tiene la experiencia y conocimientos necesarios para comprender los riesgos que implica el producto**.

Test de Idoneidad

Tiene por objeto, obtener información del cliente relativa a:

- Conocimientos y experiencia (**test de adecuación**)
- Situación financiera, incluida su capacidad de soportar pérdidas.
- Objetivos de inversión, incluida su tolerancia al riesgo.

Información sobre productos de seguro PIBS: Clases de ventas

Clases de ventas

Venta informada (sin asesoramiento)

- Test de necesidades
- Test de adecuación

Venta asesorada

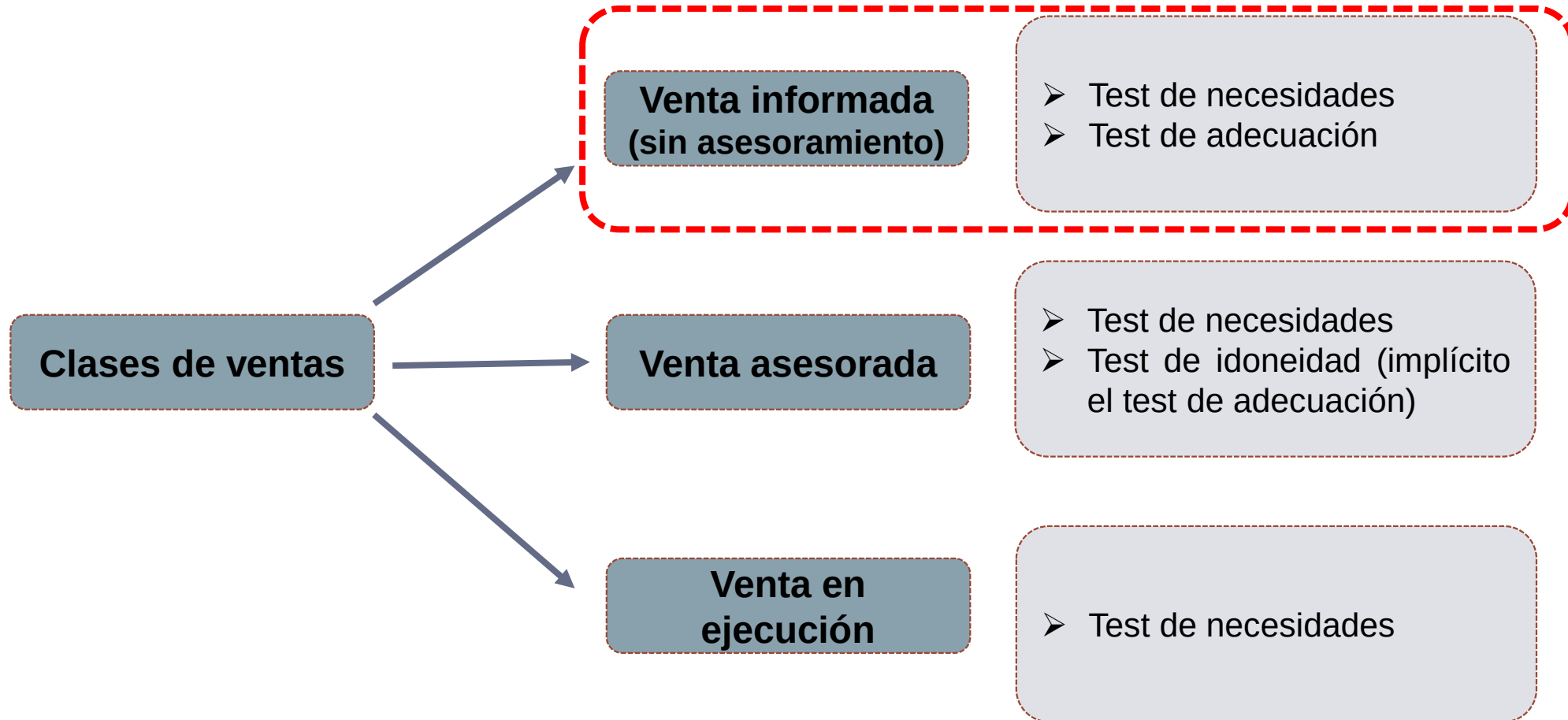
- Test de necesidades
- Test de idoneidad (implícito el test de adecuación)

Venta en ejecución

- Test de necesidades

Excepción: Clientes profesionales

Información sobre productos de seguro PIBS: Clases de ventas



VENTA INFORMADA (sin asesoramiento)

- **Contenido**

- Test de necesidad → determinar las exigencias y necesidades del cliente.
- Test de adecuación (contenido) → información sobre los conocimientos y experiencia en el ámbito de la inversión:
 - Tipos de servicios, operaciones, PIBS con los que está familiarizado el cliente.
 - Naturaleza, número, valor y frecuencia de las operaciones con PIBS o instrumentos financieros y período durante el cual se llevó a cabo.
 - Nivel de educación y profesión o, cuando proceda, profesión anterior.

- **Finalidad:** analizar si el producto es adecuado para el cliente.

- **Resultado** del test de necesidad y test de adecuación:

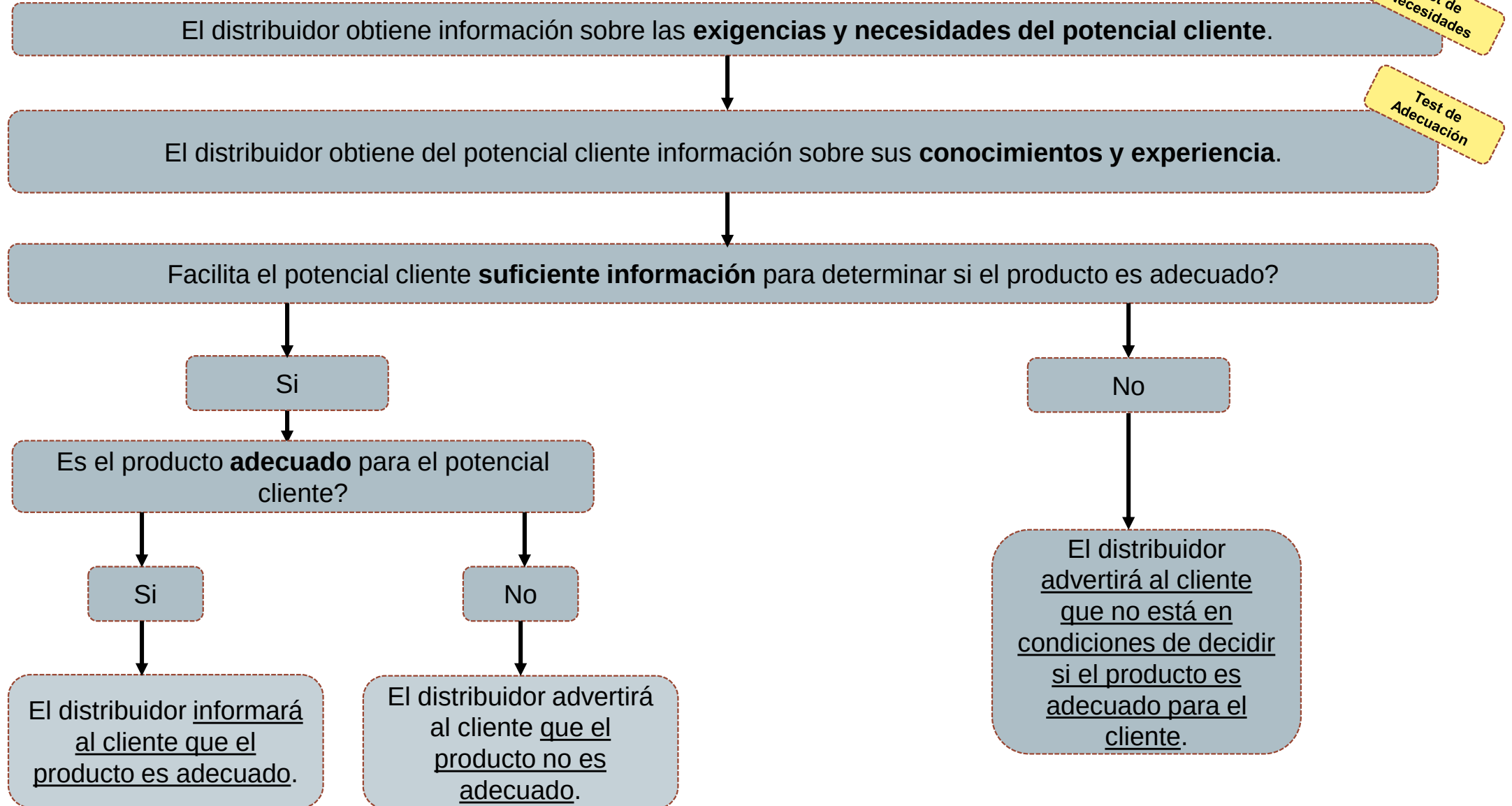
- a) **Positivo** → traslada al cliente la adecuación del producto.
- b) **Negativo** → advertir al cliente de que el producto no es adecuado (puede utilizarse un formato normalizado).
- c) **No es posible** realizar los citados test por **la falta de información o información insuficiente** sobre conocimientos y experiencia → advertir al cliente de que no están en condiciones de decidir si el producto es adecuado (puede utilizarse un formato normalizado).

- **Caso de venta combinada:** examinar si el conjunto, considerado de forma global, es adecuado para el cliente.

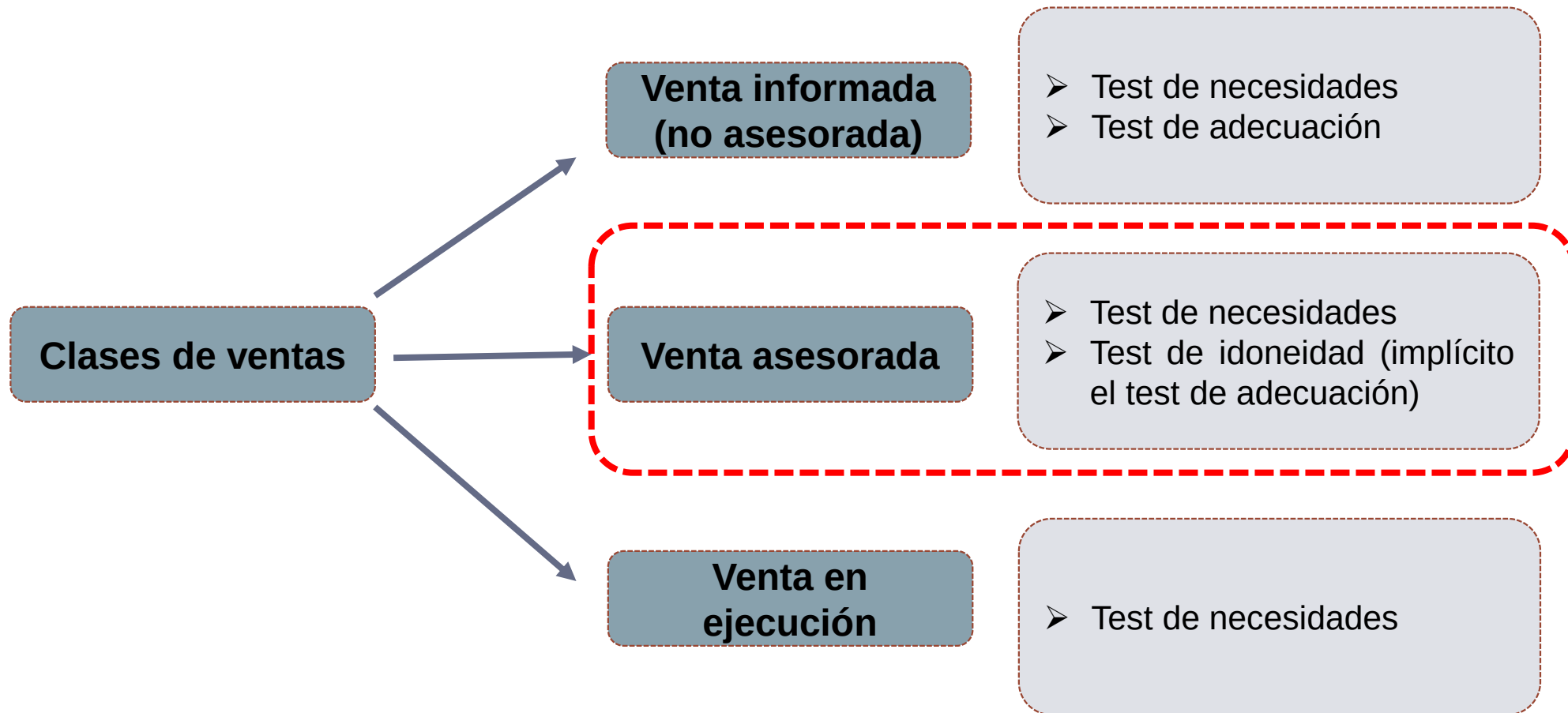
Excepción: Venta en ejecución

Obligaciones de información

Árbol de decisión PIBS: venta informada (sin asesoramiento)



Información sobre productos de seguro PIBS: Clases de ventas



• Contenido

- Test de necesidad → determinar las exigencias y necesidades del cliente.
- Test de idoneidad (contenido):
 - ✓ **Conocimientos y experiencia** en el ámbito de la inversión (*test de adecuación*).
 - Tipos de servicios, operaciones, PIBS con los que esté familiarizado el cliente.
 - Naturaleza, nº, valor y frecuencia de las operaciones del cliente y período durante el cual las ha llevado a cabo.
 - Nivel de educación y profesión, o profesión anterior del cliente.
 - ✓ **Situación financiera**, incluida la **capacidad de soportar pérdidas**:
 - Información sobre las fuentes y nivel de ingresos ordinarios.
 - Información sobre activos, incluidos activos líquidos, inversiones y bienes inmuebles.
 - Información sobre sus compromisos financieros ordinarios.
 - ✓ **Objetivos de inversión**, incluida su **tolerancia al riesgo**:
 - Información sobre el período de tiempo durante el cual el cliente desea mantener la inversión.
 - Preferencias en relación con la asunción de riesgos.
 - Perfil de riesgo y finalidades de la inversión.

Principio de
proporcionalidad

VENTA ASESORADA

➤ **Test de idoneidad:**

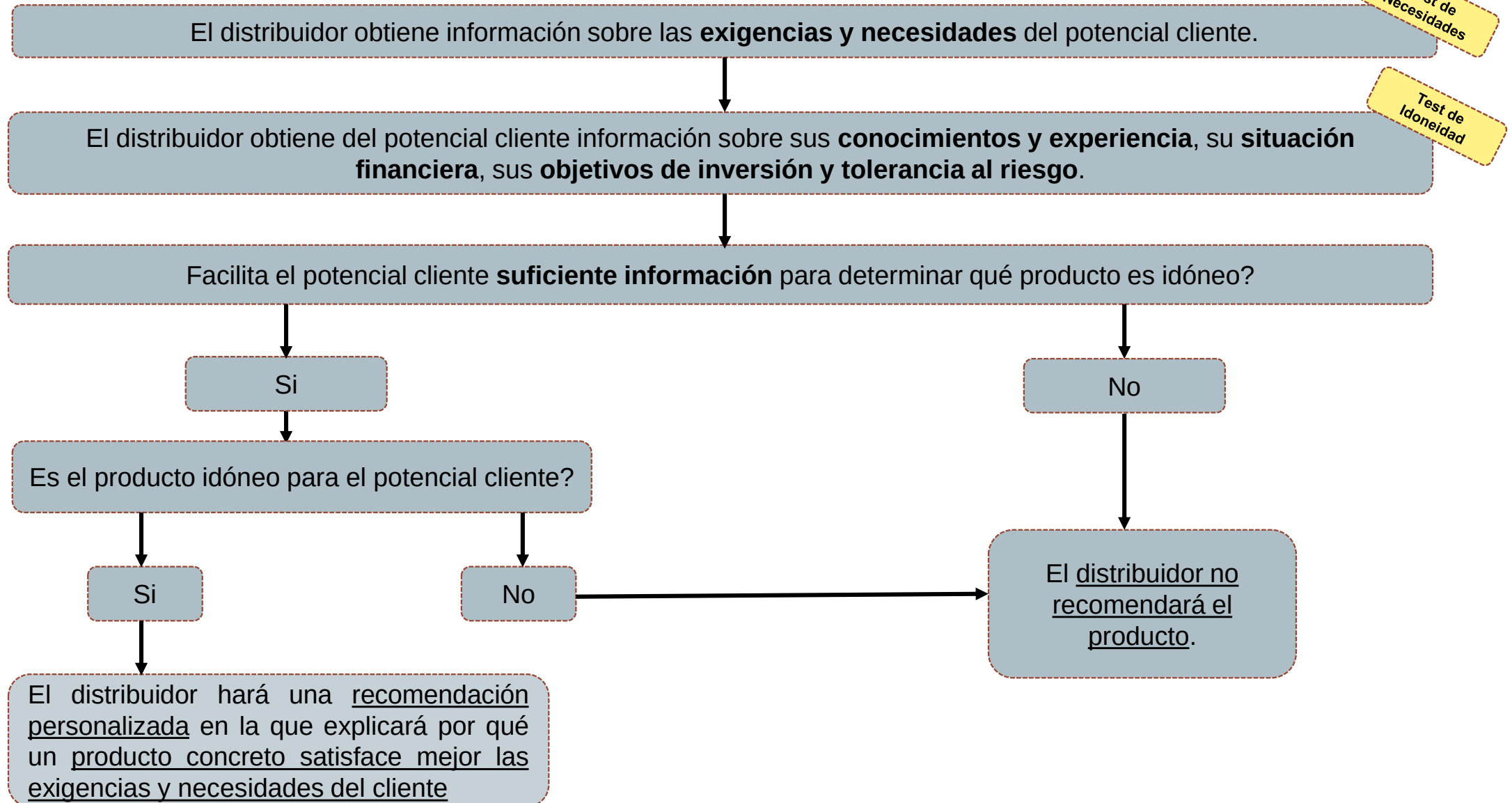
- a) **Fiabilidad de la información** → medidas para garantizar que la información recopilada sobre clientes sea fiable.
- b) **Comunicación a los clientes en lo relativo al test de idoneidad** → informar a los clientes, de forma clara y sencilla, de que el motivo del análisis de idoneidad es permitir al intermediario actuar en el mejor interés del cliente.
- c) **Asesoramiento automatizado** → mantenimiento de la responsabilidad del distribuidor en caso de análisis de idoneidad a través de un sistema automatizado o semiautomatizado.
- d) **Seguros colectivos o de grupo** → necesaria política escrita para determinar quién debe ser objeto del análisis de idoneidad.

VENTA ASESORADA

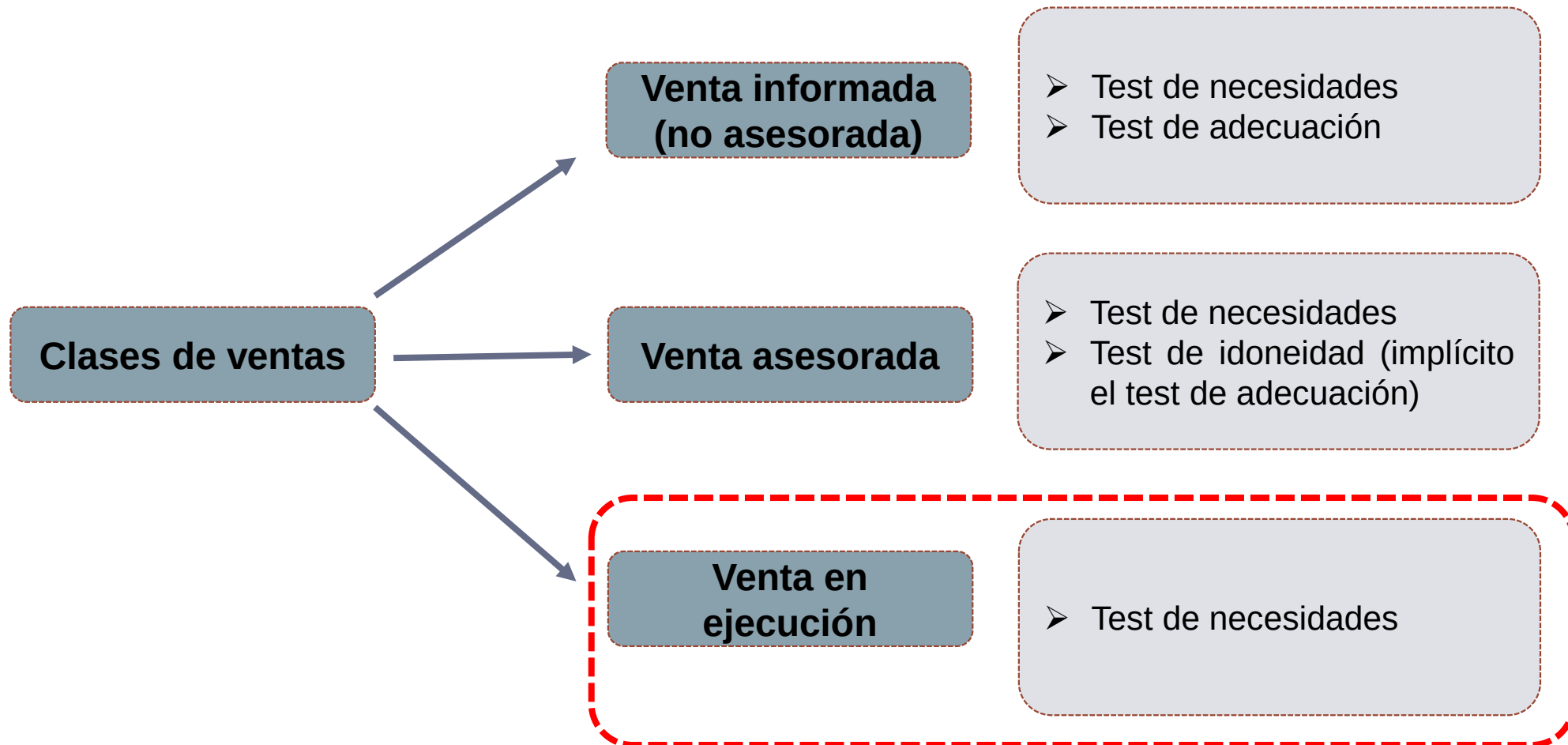
- **Finalidad:** recomendar al cliente el PIBS que sea más idóneo, es decir, que mejor se ajuste al nivel de tolerancia al riesgo y a la capacidad de soportar pérdidas.
- **Resultado** del test de necesidad y test de idoneidad:
 - a) **Positivo** → entrega de la declaración de idoneidad al cliente:
 - Resumen del asesoramiento prestado.
 - Explicación de los motivos por los que la recomendación formulada es idónea para dicho cliente.
 - Existencia, en su caso, de un análisis periódico de idoneidad.
 - b) **Negativo** → no se formulará ninguna recomendación cuando el producto no sea idóneo.
 - c) **No es posible** realizar el asesoramiento por **insuficiencia de información** → no se formulará ninguna recomendación.
- **Caso de venta combinada:** examinar si el conjunto, considerado de forma global, es idóneo para el cliente.

Obligaciones de información

Árbol de decisión PIBS: venta asesorada



Información sobre productos de seguro PIBS: Clases de ventas



VENTA EN EJECUCIÓN

- **Contenido**

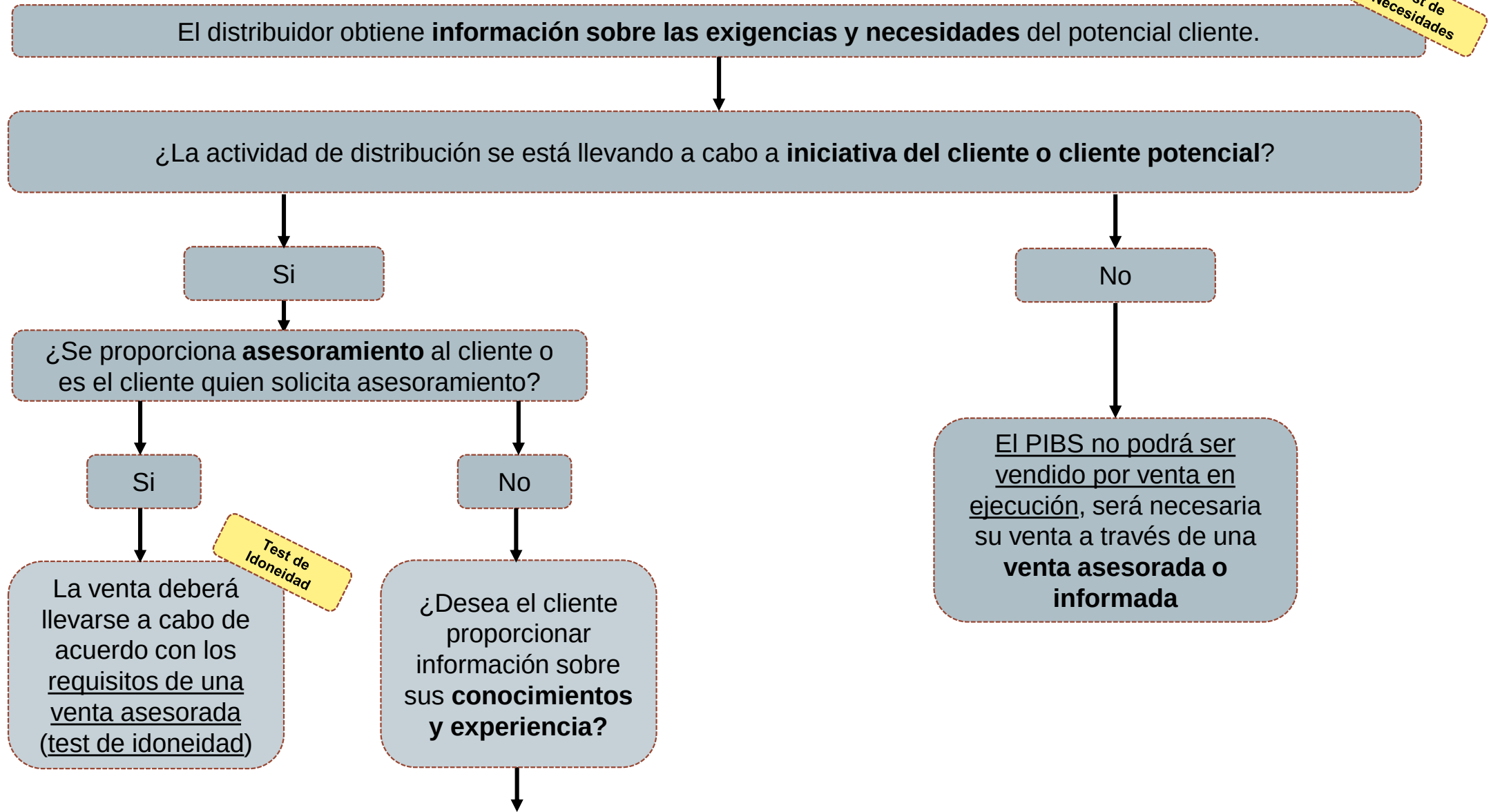
- Test de necesidad → determinar las exigencias y necesidades del cliente.
- No hay asesoramiento en relación con PIBS
- No es necesario realizar una venta informada (*test de adecuación*) cuando se cumplan **TODOS** los requisitos siguientes:
 - a) Las actividades se refieren a algunos de los siguientes **PIBS**:
 - ✓ Contratos que ofrecen una exposición de inversión a instrumentos financieros considerados no complejos (TRLMV).
 - ✓ Otras inversiones no complejas basadas en seguros (Art. 16 Reglamento Delegado 2017/2359).
 - b) La actividad de distribución se lleva a cabo **a iniciativa del cliente** o cliente potencial.
 - c) El cliente ha sido **claramente informado** de que para la prestación de la actividad de distribución **no es necesaria la evaluación de la idoneidad del PIBS** y de que **el cliente no goza de la correspondiente protección** de las normas de conducta pertinentes (posible formato normalizado).
 - d) El mediador o la entidad aseguradora cumple con sus **obligaciones en materia de gestión y prevención de conflictos de interés**.

VENTA EN EJECUCIÓN

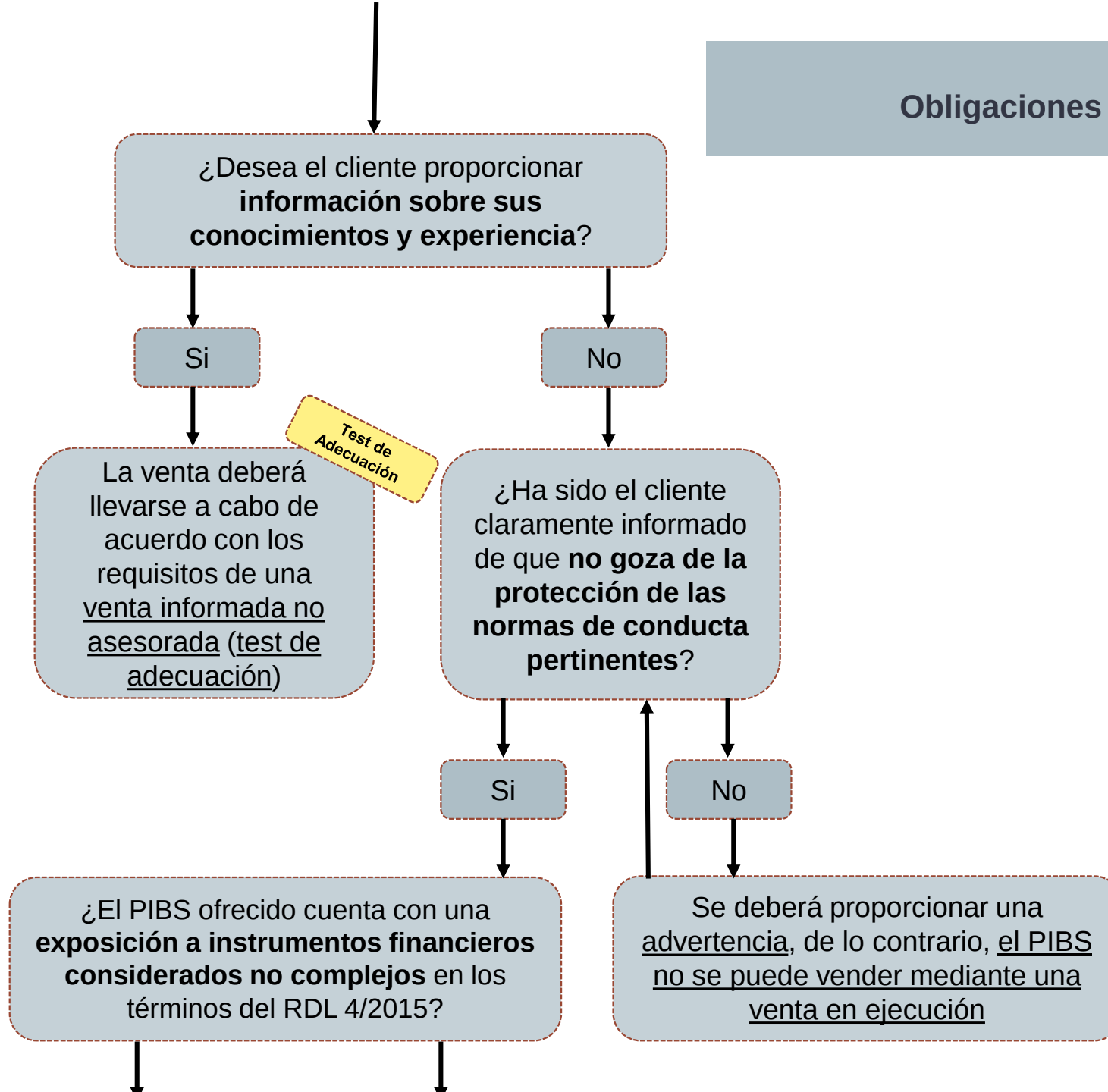
- **Contenido**

- Otras inversiones no complejas basadas en seguros (Art. 16 Reglamento Delegado 2017/2359), deberán cumplirse todos los siguientes requisitos:
 - ✓ Valor mínimo garantizado al vencimiento = importe pagado por el cliente – gastos legítimos
 - ✓ La entidad aseguradora no pueda modificar la naturaleza, riesgo o perfil de pagos del PIBS
 - ✓ Opciones de rescate o de realización del producto sean por un valor conocido por el cliente
 - ✓ No incluya gastos explícitos o implícitos en el caso de rescates que puedan ser abusivos para el cliente por ser desproporcionados
 - ✓ No incorpora estructuras que dificulten al cliente la comprensión del riesgo inherente

Árbol de decisión PIBS: venta en ejecución



Obligaciones de información



Obligaciones de información

¿El PIBS ofrecido cuenta con una **exposición a instrumentos financieros considerados no complejos** en los términos del RDL 4/2015?

Si

No

¿Incorpora el PIBS una estructura que dificulta al cliente comprender el riesgo derivado del producto?

No

Si

¿El PIBS ofrecido cumple con el criterio de “**otras inversiones no complejas basadas en seguros**”?

Si

No

¿Cumple el **distribuidor** con sus obligaciones de **prevención, gestión y mitigación de conflictos de interés**?

Si

El PIBS podrá ser vendido

No

El PIBS no podrá ser vendido sin el cumplimiento de los requisito en materia de conflictos de interés.

El PIBS no podrá ser vendido por venta en ejecución, se deberá realizar una **venta asesorada o una venta informada no asesorada**.

Información sobre productos de seguro
PIBS: DDF (KID)

Obligaciones de información

Key Information Document

Purpose

This document provides you with key information about this investment product. It is not marketing material. The information is required by law to help you understand the nature, risks, costs, potential gains and losses of this product and to help you compare it with other products.

Product

[Name of Product] [Name of PRIIP manufacturer] [where applicable ISIN or UPI] [website for PRIIP manufacturer] Call [telephone number] for more information [Competent Authority of the PRIIP Manufacturer in relation the KID] [date of production of the KID]

[Alert (where applicable) **You are about to purchase a product that is not simple and may be difficult to understand**]

What is this product?

Type

Objectives

Intended retail investor

[Insurance benefits and costs]

What are the risks and what could I get in return?

Risk Indicator

The risk indicator measures your loss the product for a year(s) until date unless there is no next maturity date. Please consider the actual risk can vary significantly if you cash in at an early stage and you may get back less. (Please consider the actual loss may not be able to cash in early, you will need to pay significant extra costs to cash in early. (Please consider to have a specially relevant scenario and you may not be able to sell (and) your product easily as you may have to sell at a price that significantly impacts on how much you get back.)

Performance Scenarios

Performance Scenario templates and narratives as set out in Annex V including where applicable information on conditions for returns to retail investors or built-in performance caps, and statement that the tax legislation of the retail investor's home Member State may have an impact on actual payout

Template A: Single investment and/or single premium is paid.

Single investment paid

Investment 		1 year	(2) years	(3) years (Recommended holding period)
Stress scenario	What you might get back after costs Average return each year			
Unfavourable scenario	What you might get back after costs Average return each year			
Moderate scenario	What you might get back after costs Average return each year			
Favourable scenario	What you might get back after costs Average return each year			

Regular premiums paid

Investment ☐		Insurance premium ☐		
		1 year	[3] years	[10] years (Recommended holding period)
[Survival] Scenarios				
Stress scenario	What you might get back after costs Average return each year	☐	☐	☐
Unfavourable scenario	What you might get back after costs Average return each year	☐	☐	☐
Moderate scenario	What you might get back after costs Average return each year	☐	☐	☐
Favourable scenario	What you might get back after costs Average return each year	☐	☐	☐
Accumulated invested amount		☐	☐	☐
[Death] Scenario				
[Insured event]	What your beneficiaries might get back after costs	☐	☐	☐
Accumulated insurance premium		☐	☐	☐

Información sobre productos de seguro PIBS: DDF (KID)

Obligaciones de información

What happens if [PRIIP Manufacturer] is unable to pay out?

Information on whether there is a guarantee scheme, the name of the guarantor or investor compensation scheme operator, including the risks covered and those not covered.

What are the costs?

Costs over Time Template and narratives according to Annex VII

Composition of Costs Template and narratives according to Annex VII

Narratives on information to be included on other distribution costs

How long should I hold it and can I take money out early?

Recommended [required minimum] holding period: [x]

Information on whether one can disinvest before maturity, the conditions on this, and applicable fees and penalties if any. Information on the consequences of cashing-in before the end of the term or before the end of the recommended holding period.

How can I complain?

Other relevant information

1. **Obligaciones generales de información: Principios generales**
2. **Información general a proporcionar por una entidad aseguradora**
3. **Información general a proporcionar por un mediador de seguros**
4. **Información previa:**
 - i. **Seguro distinto al seguro de vida: IPID**
 - ii. **Seguro de vida no PIBS**
 - iii. **PIBS: KID o DDF**
- 5. Modalidades de transmisión de la información**
6. **Publicidad**



MODALIDADES DE TRANSMISIÓN DE LA INFORMACIÓN. REQUISITOS GENERALES.

- Información:

- Regla general: en **papel**.
- **Clara y precisa**, comprensible para el cliente.
- **Lengua oficial**.
- **Gratuita**.

Siempre COPIA en
PAPEL GRATUITA a
solicitud del cliente

Excepción al PAPEL:

- a) Soporte distinto del papel
 - ✓ Resulte adecuado en el contexto de las operaciones.
 - ✓ El cliente haya podido optar entre el papel u otro soporte duradero
- a) Sitio Web
 - ✓ Información personalizada al cliente o
 - ✓ Adecuación del sitio web al contexto. Aceptación del cliente de la información a través del sitio web. Notificación electrónica del sitio web y lugar del sitio web donde se puede consultar la información. Garantía de mantenimiento de la información en el sitio web por un tiempo razonable.

Acceso regular a
internet
(correo electrónico)

Venta telefónica → normas de comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los usuarios de seguros.

MODALIDADES DE TRANSMISIÓN DE LA INFORMACIÓN. REQUISITOS ESPECIALES PIBS.

- Soporte duradero → Información sobre el servicio que se presta. Se incluirán **comunicaciones periódicas** a los clientes, atendiendo a la clase y a la complejidad del PIBS, e indicarán en su caso, los costes de las operaciones y los servicios realizados por cuenta del cliente.
- Asesoramiento → **antes de la celebración** del contrato, facilitarán la **declaración sobre la idoneidad** en un soporte duradero. Si **no es posible**, por el medio de comunicación a distancia utilizado, la entrega por anticipado de la declaración de idoneidad, se podrá proporcionar la declaración de idoneidad en un **soporte duradero inmediatamente después** de que el cliente esté vinculado al contrato, cumpliéndose los siguientes **requisitos**:
 - a) El cliente ha **consentido** la recepción de la declaración de idoneidad sin demora indebida tras la conclusión del contrato, y
 - b) El distribuidor ha dado al cliente la **opción de demorar la celebración** del contrato a fin de recibir previamente la declaración de idoneidad.
- Evaluación periódica de la idoneidad → informe periódico deberá contener un estado actualizado de cómo el PIB se ajusta a las preferencias, objetivos y otras características del cliente.

1. **Obligaciones generales de información: Principios generales**
2. **Información general a proporcionar por una entidad aseguradora**
3. **Información general a proporcionar por un mediador de seguros**
4. **Información previa:**
 - i. **Seguro distinto al seguro de vida: IPID**
 - ii. **Seguro de vida no PIBS**
 - iii. **PIBS**
5. **Modalidades de transmisión de la información**
6. **Publicidad**



- **Principios generales**

- Todas las comunicaciones publicitarias dirigidas por los distribuidores de seguros a clientes o posibles clientes, deben ser:
 - ✓ **Precisa**
 - ✓ **Clara**
 - ✓ **No engañosa**
- Las comunicaciones publicitarias serán claramente identificables como tales.



- **Publicidad de los corredores de seguros**

- Deberá figurar de manera destacada la expresiones <<**corredor de seguros**>> o <<**correduría de seguros**>>.
- Indicación de estar inscrito en el **registro administrativo**.
- Tener concertado un **seguro de RC** u otra **garantía financiera**.
- Disponer de **capacidad financiera exigida**.
- Participación significativa $\geq 10\%$



Muchas gracias