

PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS COMO MEDIDA PROTECTORA DEL CLIENTE

María Jesús Peñas Moyano
Catedrática de Derecho Mercantil
Universidad de Valladolid

Sumario: I. PLANTEAMIENTO. II. NORMAS DE CONDUCTA DE LOS DISTRIBUIDORES DE SEGUROS. 1. Principio de igualdad de trato. 2. Principio general de buena conducta. 3. Prevención de conflictos de interés. III. CONFLICTOS EN MATERIA DE RETRIBUCIÓN. 1. Concepto de remuneración. 2. Obligación precontractual. 3. Prohibiciones y limitaciones. 4, La remuneración del corredor de seguros. V. CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS SOBRE PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS. V. DE LA INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO A LA GOBERNANZA DE PRODUCTOS. VI. LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN MINORISTA. 1. Significado. 2. Medidas previstas en materia de gestión y prevención de conflictos. VII. ALGUNAS REFLEXIONES FINALES. VIII. BIBLIOGRAFIA.

Resumen:

La prevención y la correcta gestión de los conflictos de intereses en la distribución de seguros es uno de los objetivos perseguidos por el legislador. Este propósito tiene especial importancia cuando se trata de evitar conflictos en la remuneración a percibir por los distribuidores, en particular, por los corredores de seguros, y cuando se trata de la distribución de productos de inversión basados en seguros. En tales casos, la información precontractual se ha considerado un instrumento eficaz, pero se considera insuficiente y debe completarse con la gobernanza de producto. También ha de tenerse en cuenta la denominada estrategia de inversión minorista pues propone cambios interesantes en esta materia.

Abstract:

The prevention and correct management of conflicts of interest in the distribution of insurance is one of the objectives pursued by the legislator. This purpose has special importance when it comes to avoiding conflicts in the remuneration to be received by distributors, in particular, by insurance brokers, and when it comes to the distribution of investment products based on insurance. In such cases, pre-contractual information has been considered an effective instrument, but it is considered insufficient and must be complemented by product governance. The so-called retail investment strategy must also be taken into account as it proposes interesting changes in this matter.

Palabras clave: Prevención, gestión, conflicto, corredores, remuneración, cliente de seguros.

Key words: prevention, management, conflicts, remuneration, insurance brokers, insurance clients,

I. PLANTEAMIENTO

La normativa sobre distribución de seguros, al menos aparentemente, persigue el incremento de la transparencia en este mercado como garantía de confianza, estabilidad y buena comercialización de los productos, en línea con el resto de mercados financieros. Para tratar de revertir en lo posible la característica y persistente asimetría informativa en la que se encuentran las contrapartes contractuales en el contrato de seguro, además de fomentar la información que se le ha de proporcionar, se busca por parte del distribuidor conocer mejor a su cliente, sus necesidades e intereses.

La Directiva sobre distribución de seguros (DDS)¹, pese a ser una directiva de armonización mínima, supuso un paso importante para una mayor integración del mercado europeo y una mejor protección al asegurado, con exigencias novedosas en materia de conflictos de interés o gobernanza de productos, que han quedado plasmadas en Título I del Libro II del Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero (RDLDS), si bien es cierto que con una técnica legislativa muy

¹ Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros.

defectuosa desde un punto de vista sistemático que aleja a este régimen de la claridad deseada. A pesar de ello, no plantea ninguna duda que evitar posibles conflictos de interés entre la clientela y los distribuidores de seguros es una cuestión clave dentro de este mercado, como objetivo que debe perseguirse de modo insistente, y para ello ofrecer la información precisa y adecuada sobre la remuneración de tales distribuidores se considera como una de las vías fundamentales para evitar tales posibles situaciones de confrontación y conseguir mayor transparencia en el sector asegurador.

En línea con estas consideraciones, el RDLDS trata la prevención de los conflictos de interés como una norma de conducta cuyo seguimiento corresponde a los distribuidores para procurar que el mercado funcione de modo correcto, directamente vinculada con las obligaciones de información, las modalidades de su transmisión y la evaluación del cliente dependiendo de su situación y del producto que desea contratar.

Con carácter general, para la prevención de tales conflictos, de manera que no afecten a la información a proporcionar ni tampoco al asesoramiento a prestar por el distribuidor, se establecen dos tipos básicos de medidas siempre relacionadas con esa obligación de información. Por un lado, se han de proporcionar datos de la relación que pueda tener el distribuidor con una entidad por participar en su capital o, al contrario. Así, se le impone declarar si posee una participación directa o indirecta igual o superior al diez por ciento del capital de una entidad aseguradora determinada o su equivalente en derechos de voto, o si una aseguradora cuenta con una participación de capital o votos en el mismo porcentaje en la sociedad mediadora. Por otro lado, se ha de informar, igualmente, del cobro de una remuneración en relación con el contrato de seguro, que pueda inclinar incluso la voluntad hacia el ofrecimiento de un determinado producto, y que suele afectar en mayor medida a los corredores como categoría de mediadores independientes.

De modo aún más concreto, también se ha de destacar que el art. 179 que se intitula precisamente “prevención de conflictos de interés” aparece referido en exclusiva a los productos de inversión basados en seguros (PIBS). Y más allá del deber de informar que se recoge en diversos preceptos del RDLDS, se plantea si la gobernanza de producto, otra norma de conducta reflejada a su vez

en el art.185, puede coadyuvar a la prevención, gestión y resolución de los posibles conflictos que se pueden plantear.

II. NORMAS DE CONDUCTA DE LOS DISTRIBUIDORES DE SEGUROS

1. Principio general de igualdad de trato.

Tal y como se manifiesta en la exposición de motivos del RDLDS, su art. 172, y con anterioridad en el considerando 5 de la DDS², es necesario garantizar el mismo nivel de protección a los clientes, cualquiera que sea el canal a través del cual se adquiera el producto de seguro, para que los destinatarios pudieran beneficiarse de normas comparables y así poder adoptar la decisión que consideren más adecuada para sus intereses. Precisamente, para poder comparar las características de los diversos canales a través de los cuales se puede distribuir el seguro, se consideran distribuidores no sólo a los mediadores, sino también a las entidades aseguradoras, incluidas ya en este grupo, si bien es cierto que los mediadores tradicionales, agentes y corredores, mantienen una posición central en esta actividad.

2. Principio general de buena conducta.

También es el art. 172 del RDLDS, ya mencionado, el que acoge un principio general de buena conducta aludiendo a diversas pautas de comportamiento en el mercado que deben regir la actividad de todos los distribuidores de seguro. Este principio general de buena conducta implica, en primer lugar, que los distribuidores deben actuar siempre con honestidad, equidad y profesionalidad en beneficio de los intereses de sus clientes.

La trascendencia de esta declaración programática es innegable, y para hacerla efectiva el legislador establece en los preceptos siguientes a este art. 1712 el conjunto de datos que los distribuidores han de transmitir a sus clientes, poniendo de manifiesto el deber de lealtad intrínseco a la relación que se genera

² “Los productos de seguro pueden ser distribuidos por diversas personas o entidades, tales como agentes, corredores, operadores de «bancaseguro», empresas de seguros, agencias de viajes y empresas de alquiler de automóviles, etc. La igualdad de trato entre los operadores y la protección del cliente requieren que el ámbito de aplicación de la presente Directiva se extienda a todas esas personas y entidades.”

entre las dos partes de esta relación.

Podría decirse que es una idea clave sobre la que reposa toda esta materia consistente en la necesidad de actuar siempre en beneficio del cliente asegurado, orientando las estrategias de comercialización y los productos de seguro a sus necesidades concretas y reales conforme a su situación en cada momento. Es cierto que esta premisa admitiría matizaciones en función del tipo de distribuidor concreto, puesto que no todos ellos tienen el mismo tratamiento ni se les requieren los mismos requisitos. Posibles diferencias surgen también en función del producto que sea objeto de comercialización y según la fuente de la remuneración a percibir.³

3. Prevención de conflictos de interés.

Uno de los objetivos perseguidos por IDD⁴ es evitar que se produzcan conflictos de interés con la clientela para lo cual ha introducido disposiciones específicas que identifiquen tales conflictos y al mismo tiempo procuren una gestión eficaz en el caso de que finalmente surjan. Tales conflictos son más propios de la intermediación de los corredores⁵, al actuar como asesores del asegurado, pero al mismo tiempo como canal de distribución de los productos de la entidad aseguradora, de modo que la colisión de intereses entre la actuación objetiva del mediador y sus intereses de naturaleza comercial son frecuentes en la práctica⁶ y deben ser evitados.

En consecuencia, el aspecto más importante y problemático a tener en cuenta, porque en relación con él van a aparecer el mayor número de conflictos de

³ GIRGADO PERANDONES, P.: "Transparencia y deberes de información en la actividad profesional del mediador de seguros. A propósito de la nueva Directiva de Distribución de Seguros", *La Ley Mercantil*, 2016, enero, núm. 21 (versión digital), p. 8. PEÑAS MOYANO, M.J., "Obligaciones generales de información", en BATALLER GRAU, J y QUINTÁNS EIRAS, M^a R., (Dir), *La distribución de seguros privados*, Marcial Pons, Madrid, Barcelona, Buenos Aires, Sao Paulo, 2019, pp. 584 a 586 y "Los mediadores y sus colaboradores. Las relaciones con la clientela y la entidad aseguradora", *RES*, núms. 185/186, 2021, pp. 166 a 168 y 176 a 179.

⁴ El considerando 39 de la DDS señala de forma muy oportuna que "[L]a continua ampliación de la gama de actividades que muchos intermediarios y empresas de seguros desarrollan simultáneamente ha incrementado las posibilidades de que surjan conflictos de intereses entre esas diferentes actividades y los intereses de sus clientes. Por ello, resulta necesario establecer normas que garanticen que tales conflictos de intereses no lesionen los intereses del cliente."

⁵ Vid., IRIBARREN BLANCO, M., "Artículo 179", AA VV., *Comentario a la legislación de distribución de seguros y reaseguros privados. Artículos 127 a 211 del Real Decreto Ley 3/2020*, Aranzadi, Cizur Menor, 2022, p. 476.

⁶ QUINTÁNS EIRAS, M^a R., "Información y conflicto de intereses en la comercialización de seguros", en GIRGADO PERANDONES, P., (Dir), *El contrato de seguro y su distribución en la encrucijada*, Thomson Reuters Aranzadi, Madrid, 2018, p. 222.

interés, es el relativo a la remuneración a percibir por el distribuidor y de forma más concreta por el corredor.

III. CONFLICTOS EN MATERIA DE REMUNERACIÓN

1. Concepto de remuneración.

El régimen sobre distribución de seguros ofrece un concepto amplio de remuneración en su art. 128.8 en los siguientes términos: *“Toda comisión, honorario o cualquier otro pago, incluyendo 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 o de reaseguros.”*

A partir de esta delimitación de lo que puede considerarse como remuneración, se establecen exigencias dirigidas a impedir que los distribuidores puedan ser remunerados o remunerar a sus empleados de un modo que afecte a las obligaciones establecidas para velar por los intereses de los clientes. El objetivo último es evitar una posible confrontación como consecuencia de las políticas de retribución de los distribuidores de seguros pretendiéndose, en definitiva, evitar este tipo de conflicto de interés.

2. Obligación precontractual

Una de las principales obligaciones del distribuidor de seguros, de carácter precontractual, es la consistente en proporcionar al cliente información sobre la naturaleza de la remuneración recibida por la conclusión del contrato de seguro⁷.

Para el caso de los mediadores de seguro, agentes y corredores, el art. 173, j) y k) del RDLDS, el contenido de esta obligación precontractual de información se conforma haciendo especial hincapié en los datos que se han de proporcionar sobre la condición en la que actúa el mediador y, sobre todo, en relación a la

⁷ Sobre la extensión y contenido de esta obligación existe en la doctrina española una amplia, profunda y consolidada doctrina que lo ha estudiado de manera exhaustiva. Vid., por todos, GIRGADO PERANDONES, P., op. cit., pp. 1 y ss; MUÑOZ PAREDES, M^a L., “Artículo 173”, en AA VV., *Comentario a la legislación de distribución de seguros...*, cit., pp. 433 a 440; QUINTÁNS EIRÁS, R., “Información y conflicto de intereses...”, cit., pp. 193 y ss, y “Algunas claves para una revisión de la obligación de información y asesoramiento en la comercialización de seguros: racionalización informativa y transformación digital”, *RDSisFin*, núm. 6, 2023, (versión digital), pp. 1 y ss.

retribución a recibir. Por tanto, se contempla la obligación de informar si en relación con el contrato de seguro a celebrar trabajan a cambio de un honorario, de una comisión, de cualquier otro tipo de remuneración, incluida cualquier posible ventaja económica ofrecida u otorgada en relación con el contrato de seguro, o sobre la base de una combinación de cualquiera de los tipos de remuneración⁸.

Por el contrario, no se exige informar acerca del importe concreto de la remuneración a percibir, sino sobre su naturaleza, salvo en el supuesto de honorarios a cargo del cliente, en cuyo caso sí que se exige determinar su importe exacto o, si ello no fuera posible, el método a utilizar para su cálculo (art. 173.2 RDLDS).

3. Prohibiciones y limitaciones

En principio, por tanto, no estaría prohibido con carácter general para los distribuidores, ningún sistema concreto de retribución. Solo aquel que pueda perjudicar los intereses de su cliente porque induzca a ofrecer un producto que no se ajusta a sus necesidades, frente a otros existentes en el mercado⁹.

Por ello, los distribuidores no podrán ser remunerados ni podrán evaluar el rendimiento de sus empleados a través de un sistema de remuneración, de objetivos de ventas o de otra clase, de modo que entre en conflicto con su obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes, esto es, no podrán incentivar o recomendar la contratación de un seguro diverso de aquel que se adapte de mejor forma a las necesidades del cliente.

En definitiva, se les prohíbe recomendar un producto que les procure un mayor

⁸ En concreto, se exige informar sobre los siguientes extremos: j) *La naturaleza de la remuneración recibida en relación con el contrato de seguro.*

k) *Si, en relación con el contrato de seguro, trabajan:*

1.º *A cambio de un honorario, esto es, la remuneración la abona directamente el cliente;*

2.º *a cambio de una comisión de algún tipo, esto es, la remuneración está incluida en la prima de seguro;*

3.º *a cambio de cualquier otro tipo de remuneración, incluida cualquier posible ventaja económica ofrecida u otorgada en relación con el contrato de seguro, o*

4.º *sobre la base de una combinación de cualquiera de los tipos de remuneración especificados en los apartados 1.º, 2.º y 3.º*

⁹ ROJO ALVÁREZ MANZANEDA, C., "La inobservancia por las entidades aseguradoras de las obligaciones de información y conducta en la distribución de productos de inversión basados en seguros", *RDBB*, núm. 169, 2023, (versión digital), p. 6.

incentivo en su retribución¹⁰, y en detrimento de aquel que más satisfactoriamente se va a adaptar a lo requerido por el cliente, aunque le suponga una menor remuneración. Esta situación, aunque se aplica a todos los distribuidores de seguros, se pone particularmente de manifiesto en relación con los corredores que, como cuestión clave que es, puede comprometer la objetividad que les caracteriza.

4. La remuneración del corredor de seguros

Por tanto, si bien los principios señalados son aplicables a todos los distribuidores de seguros, su encaje resulta más creíble en relación a los corredores de seguros que son los que deben ofrecer un producto que se ajuste a las necesidades del cliente, más que a los agentes u operadores de banca-seguros, puesto que al contenido de la información a proporcionar por el agente de una compañía no se le presume la misma naturaleza que la que ha de proporcionar un corredor. Así lo manifiesta el art. 156.3 RDLDS¹¹. Por su parte, el contenido del art. 172.3 RDLDS¹², que viene a reflejar lo ya señalado, está totalmente vinculado con los corredores y en particular con la voluntad de eliminar las posibles comisiones adicionales a percibir por estos mediadores.

Si se considera que la intención del legislador es aumentar la transparencia y evitar los conflictos de intereses, no parece que la fórmula legal elegida sea realmente efectiva. Al limitarse la información que se ha de proporcionar al cliente a la forma de la remuneración y no el importe, salvo en el caso de los

¹⁰ PÉREZ GARRIGUES, M., “La retribución del corredor de seguros en la Directiva (UE) 1016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de enero de 2016”, en BATALLER GRAU/ PEÑAS MOYANO (Dir.): *Un Derecho del Seguro más social y transparente*, Thomson Reuters-Civitas, 2017, p. 397. No cabe, por tanto, la posibilidad de enmascarar un incentivo o premios por objetivos, como los de producción o siniestralidad de sus carteras, como retribución de la actividad.

¹¹ Art. 156.3 del RDLDS: “La remuneración que perciba el corredor de seguros de la entidad aseguradora por su actividad de distribución de seguros revestirá la forma de comisiones. El corredor y el cliente podrán acordar por escrito que la remuneración del corredor incluya honorarios profesionales que se facturen directamente al cliente, expidiendo en este caso una factura independiente por dichos honorarios de forma separada al recibo de prima emitido por la entidad aseguradora.”

¹² Que se corresponde con el art. 17.3 de la DDS: “Los distribuidores de seguros no podrán ser remunerados, ni podrán evaluar 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.”

honorarios, estamos ante una información que en muchos casos es de escasa utilidad¹³. Porque si se está ante un agente exclusivo que solo va a ofrecer productos de una entidad aseguradora, lo que interesaría saber es si se percibe una mayor remuneración por un producto que por otro.

En el caso de los corredores, se permite el cobro de retribuciones acumuladas, por un lado, comisiones de las entidades y, por otro, honorarios de los clientes. Pero, también esta información es de poca utilidad para el cliente a quien lo que realmente le interesaría saber, para comprobar si tiene lugar un asesoramiento imparcial, es si el corredor cobra más de una entidad aseguradora que de otra, de la forma que sea, y que como consecuencia de esa mayor retribución ofrece más los productos de la entidad de la que percibe mayores honorarios¹⁴. Al no existir obligación de proporcionar este dato, la medida no resulta muy eficaz en la práctica y así sucede también en el caso de los agentes vinculados, al no tener que informar sobre la entidad aseguradora de aquellas por cuya cuenta actúa le proporciona una retribución más elevada.

Tampoco se encuentra justificación al hecho de que la información precontractual deba quedar limitada a los honorarios y no se extienda a las comisiones, puesto que la entidad aseguradora las va a cargar en el recibo de la prima del tomador. A pesar de ello, sí debe tenerse en cuenta que se considera una infracción grave (art. 192.2 RDLDS) el proporcionar información inexacta o inadecuada al respecto.

IV. CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS SOBRE PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS

Las exigencias de información del art. 173 se amplían en el art. 180 del RDLDS cuando la distribución tiene por objeto la colocación PIBS¹⁵, ya se haga

¹³ Vid., MUÑOZ PAREDES, J. M^a, “Artículo 156”, *op. cit.*, pp. 308 Y 309; QUINTÁNS EIRAS, M^a R., “Información y conflicto...”, *cit.*, pp. 225 y 226 y SIERRA NOGUERO, E., “La remuneración del mediador de seguros en la propuesta de nueva directiva de mediación de seguros”, en QUINTÁNS EIRAS, M^a R., (Dir.), *Estudios sobre Mediación de Seguros Privados*, Thomson Reuters Aranzadi, Madrid, 2013, pp. 324 y ss, sobre las críticas recibidas en su momento en el proceso de elaboración de la DDS.

¹⁴ MUÑOZ PAREDES M^a L., “Artículo 173”, AA VV., *Comentario a la legislación de distribución de seguros...*, *cit.*, p. 438.

¹⁵ Vid., al respecto, Vid., IRIBARREN BLANCO, M., “Artículo 180”, *op. cit.*, pp. 483 a 485; ZUNZUNEGUI, F., “La financiarización de la distribución de seguros”, *RES*, núms. 185/186, 2021,

directamente por las entidades aseguradoras o a través de mediadores. Ello se debe a que cuando en el seguro se incorpora un componente de inversión, el riesgo de conflictos de interés se multiplica¹⁶. En tales supuestos, no solo los mediadores sino, sobre todo, las propias entidades aseguradoras pueden tener intereses en conflicto, tanto por una actuación por cuenta propia o por ajena, con los de sus clientes, relacionados con las inversiones a que se refiera el seguro contratado. Se explica de este modo la existencia de un régimen jurídico reforzado para su prevención. Sin embargo, en el precepto encargado de establecer el régimen para logra esta finalidad, el art. 179 del RDLDS, no se establece ningún supuesto concreto de situación conflictiva, a diferencia de lo sucede en el art. 180 en relación a las obligaciones de información y sobre la remuneración¹⁷.

En el ámbito comunitario, sí existen normas al respecto¹⁸. Nos referimos en particular, al Reglamento delegado (EU) 2017/2359 de la Comisión de 21 de septiembre de 2017 por el que se completa la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos de información y las normas de conducta aplicables a la distribución de productos de inversión basados en seguros¹⁹.

pp. 413 y ss., en especial, p. 418: “*Los principios de actuación de los distribuidores coinciden con los que rigen para los prestadores de servicios de inversión*” y REQUEIJO TORCAL, A., “Protección intersectorial del consumidor de productos de inversión basados en seguros: el inversor como centro de la regulación”, *RES*, núms. 185/186, 2021, p. 441. El régimen de los requisitos adicionales establecidos se basa en el que regula la comercialización de los instrumentos financieros en MiFID y en MiFID II (Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 a los mercados de instrumentos financieros) y que se contempla en la Ley 6/2023, de 17 de marzo, del mercado de valores y de los servicios de inversión.

¹⁶ IRIBARREN BLANCO, M., “Artículo 179”, *op. cit.*, p. 477; REQUEIJO TORCAL, A., *op. cit.*, p. 443.

¹⁷ En concreto, en el párrafo 2 se especifica: “*Cuando se informe al cliente que el asesoramiento en los productos de inversión basados en seguros en los que el tomador asuma el riesgo de la inversión, se ofrece de forma independiente basado en un análisis objetivo y personalizado, los mediadores de seguros no aceptarán ni retendrán honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios abonados o proporcionados por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con la distribución de este tipo de productos.*”

¹⁸ Incluso, con anterioridad se elaboró el documento: *Consultation Paper On Conflicts of Interest in direct and intermediated sales of insurance-based investment product*, de 1 de octubre de 2014 (https://www.eiopa.europa.eu/system/files/2019-03/eiopa-cp-14-041_consultation_paper_on_imd.pdf),

¹⁹ Reformado por el Reglamento delegado (UE) 2021/1257 de la Comisión de 21 de abril de 2021 por el que se modifican los Reglamentos Delegados (UE) 2017/2358 y (UE) 2017/2359 en lo que respecta a la integración de los factores, los riesgos y las preferencias de sostenibilidad en los requisitos de control y gobernanza de los productos aplicables a las empresas de seguros y los distribuidores de seguros, y en las normas de conducta y de asesoramiento en materia de

En este Reglamento se establecen algunos criterios para determinar los conflictos relevantes cuya existencia podría perjudicar los intereses de los clientes de los mediadores o de las entidades aseguradoras. En tales documentos se refleja de necesidad de que exista un interés en el resultado de las actividades de distribución de seguros que sea diferente del propio del cliente y que pueda influir en el resultado de las actividades de distribución en detrimento del propio cliente

Precisamente, su art. 3 hace referencia a la detección de los conflictos de intereses 1. *“A efectos de detectar, de conformidad con el artículo 28 de la Directiva (UE) 2016/97, los tipos de conflictos de intereses que se producen en el ejercicio de las actividades de distribución de seguros relacionadas con productos de inversión basados en seguros y que entrañan un riesgo de lesión de los intereses de un cliente, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán evaluar si ellos, o una persona pertinente o cualquier persona ligada directa o indirectamente a ellos por vínculos de control, tienen un interés en el resultado de las actividades de distribución de seguros que cumpla los criterios siguientes:*

- a) que sea distinto del interés del cliente o posible cliente en dicho resultado de las actividades de distribución de seguros;*
- b) que pueda influir en el resultado de las actividades de distribución en detrimento del cliente.*

Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán proceder de la misma manera a efectos de detectar conflictos de intereses entre un cliente y otro.”

También se contemplan diferencias entre conflictos directos e indirectos, atendiendo a aquellos que afecten a personas relacionadas con el distribuidor o la entidad aseguradora, incluidos sus órganos de dirección y empleados o cualquier persona directa o indirectamente ligada a ellos por vínculos de control.

Por su parte, en el art. 8 del Reglamento delegado (EU) 2017/2359 se establecen de forma concreta criterios para valorar si un incentivo o sistema de incentivos

inversión relativas a los productos de inversión basados en seguros.

puede provocar un efecto perjudicial sobre la calidad del servicio prestado al cliente²⁰.

A estos efectos, EIOPA publicó el 29 de noviembre de 2021, una respuesta de la Comisión Europea a una consulta sobre la interpretación de la Directiva (UE) 2016/97, art. 29.2 y su equivalente, el art. 180.3 del RDLDS. Se cuestionaba cuándo existe conflicto de interés para los distribuidores de seguros al ser remunerados por las entidades aseguradoras en la distribución de PIBS. Las consultas que se elevaron eran las siguientes: *¿Constituyen un conflicto de intereses las comisiones recibidas por los intermediarios de seguros de conformidad con el artículo 29, apartado 2, de la DDS? ¿Constituyen tales comisiones un conflicto de intereses a los efectos de la DDS si las tarifas de las comisiones dependen de la empresa de seguros?*

La Comisión estableció como respuesta a estas dos consultas que deben cumplirse dos requisitos para que se entienda que una remuneración no genera conflictos de interés:

En primer lugar, que el pago no perjudique a la calidad del servicio prestado al cliente. Y, junto a este primer requisito, que el pago no menoscabe el cumplimiento por el mediador de seguros y por la entidad aseguradora de su deber de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, persiguiendo siempre el mejor interés del cliente.

A partir de estos dos requisitos, la Comisión aclaró que, si el pago de la retribución cumple estas dos condiciones, también se han de considerarse cumplidos los deberes en materia de conflictos de interés. Ambas situaciones se encuentran vinculadas entre sí de manera que no se contempla la posibilidad de que una retribución que se ajuste a ellos, incumpla alguna obligación. Y añadió a esta consideración que los criterios del art. 8.2 del Reglamento delegado (UE) 2017/2359 no constituyen un *numerus clausus*. No se está ante una lista exhaustiva, por lo que deja abierta la posibilidad de considerar como criterios válidos otros posibles diferentes a los recogidos por la norma.

Es cierto, sin embargo, que el Reglamento delegado únicamente se limita a definir los criterios para evaluar si los incentivos recibidos por un distribuidor

²⁰ REQUEIJO TORCAL, A., op. cit., pp. 445 y 446.

perjudican la calidad del servicio prestado al cliente y si los distribuidores cumplen la obligación de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionales en el mejor interés de su cliente, pero carece de pautas procedimentales necesarias para garantizar el cumplimiento de estos criterios. Por tanto, el legislador determina qué criterios se han de evaluar, pero no señala cómo deben ser evaluados.

Y puesto que la Directiva de distribución es de mínimos, los Estados miembros pueden exigir requisitos más estrictos a los distribuidores respecto de las obligaciones establecidas y pueden también 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. En concreto, pueden establecer prohibiciones o restringir el pago de honorarios, comisiones o beneficios cuando se asesore en la distribución de los PIBS. Se genera de este modo una falta de armonización que rompe el mercado único de la distribución.

En nuestro Derecho, los corredores, según el art. 180.2 RDLDS, no pueden recibir remuneración alguna en relación con los PIBS con la única excepción de los beneficios monetarios menores, esto es, no podrán aceptar ni retendrán honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios abonados o proporcionados por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con la distribución de este tipo de productos. La cuestión es quien puede ser calificado como tercero en este ámbito, puesto que debe sostenerse que no lo son ni la entidad aseguradora ni tampoco el cliente²¹, sino quien ostente una relación con el negocio jurídico que es la base del PIBS.

Esta limitación sobre los corredores viene en realidad impuesta por MiFID II, ya que la DDS solo contempla la posibilidad de permitir a los Estados miembros limitar o prohibir la aceptación o recepción de honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios abonados o proporcionados a los distribuidores de seguros por un tercero o por una persona que actúe en nombre de un tercero (art. 22.3). La Directiva MiFIDII, aunque permite los incentivos de

²¹ IRIBARREN BLANCO, M., "Artículo 180", *op. cit.*, p. 487, señala el absurdo a que conduciría el considerar que el precepto debe interpretarse en el sentido de que los corredores no podrían recibir contraprestación alguna por colocar en el mercado estos PIBS.

terceros, siempre que cumplan ciertas condiciones, impide calificar a quienes los reciban como asesores independientes (art. 24.7). Y en su considerando 88 dispone que, con el fin de armonizar las normas relativas a los conflictos de intereses, los principios generales y la información a los usuarios y de permitir a los Estados miembros establecer restricciones a la remuneración de los intermediarios de seguros, debe modificarse la Directiva de 2002.

Se considera, por tanto, en la línea de lo ya apuntado, que no hay conflicto de interés cuando la remuneración no suponga un deterioro o perjudique la calidad del correspondiente servicio al cliente, ni tampoco un incumplimiento de la obligación del mediador de seguros o la entidad aseguradora de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

Además, serán comunicados con claridad y excluidos de calificarse como conflicto de interés la existencia de beneficios no monetarios menores que no perjudiquen la calidad del correspondiente servicio al cliente, y cuya escala y naturaleza sean tales que no pueda considerarse que afectan al cumplimiento por el mediador de seguros de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes.

V. DE LA INFORMACIÓN A LA GOBERNANZA DE PRODUCTO.

Se ha venido señalando que los mediadores de seguros y las entidades aseguradoras que distribuyan PIBS han de adoptar todas las medidas oportunas para detectar los posibles conflictos de interés que surjan entre ellos mismos, incluidos tanto sus órganos de dirección como los empleados o cualquier persona directa o indirectamente ligada a ellos por vínculos de control, y con sus clientes, o entre un cliente y otro, en el ejercicio de actividades de distribución de seguros. También deben adoptar medidas eficaces destinadas a impedir que las situaciones de conflictos de interés detectadas con arreglo a lo dispuesto en el anterior apartado perjudiquen los intereses de sus clientes. Tales medidas serán proporcionales a las actividades realizadas, los productos de seguro comercializados y la clase de distribuidor. En el caso de que las medidas adoptadas no sean suficientes para garantizar, con un grado razonable de seguridad, que se eviten los riesgos de perjuicio a los intereses de los clientes, el mediador de seguros o la entidad aseguradora informarán claramente al

cliente de la naturaleza general o del origen de tales conflictos de interés, con el tiempo suficiente antes de celebrarse un contrato de seguro²².

Realizadas estas consideraciones, la cuestión que se plantea es si la acción de detectar, impedir e informar son comportamientos suficientes para evitar los conflictos de interés a los que se está haciendo referencia²³. Porque si finalmente las medidas destinadas a evitarlos no son adecuadas ni eficaces, habrá que informar al cliente de la existencia de tales conflictos con el fin de que el tomador pueda valorar con conocimiento de causa esa situación. Surge, sin embargo, la siguiente cuestión: ¿está el cliente en condiciones de comprender el alcance de dicho conflicto o le importa, siquiera, que este exista?

A pesar de lo establecido en el apartado 2 del art. 185 RDLDS²⁴, los procesos de aprobación y control de los productos, así como del mercado destinatario, en definitiva, la gobernanza de producto, puede constituir una herramienta de gran utilidad para evitar conflictos de intereses²⁵.

La obligación de adaptar y diseñar el producto para el cliente, estableciendo un mercado objetivo al que se dirige y su seguimiento a lo largo de toda la vida del producto desde su creación hasta su desaparición, ayudan a crear un entorno más transparente y de mayor protección²⁶. En un contexto en el que se diseña el producto para un colectivo determinado es de prever que se va a prestar una atención especial al tema de la remuneración a percibir. Además, el análisis que se ha de llevar a cabo incluye la evolución del rendimiento del producto y del perfil de riesgo y también de la remuneración.

Por su parte, el art. 8 del Reglamento delegado 2017/2359, señala que con el fin

²² Vid., IRIBARREN BLANCO, M., "Artículo 179", *op. cit.*, p. 478.

²³ VALPUESTA GASTAMINZA, E., "El cambio de paradigma en la protección del "cliente de productos financieros" [Reglamento (UE) PRIIPS y OM 2316/2015]: sujeto protegido y técnica de protección", *RDBB*, nº 154, 2019, págs. 11 y ss.

<http://www.uclm.es/centro/cesco/pdf/trabajos/34/72.pdf>

²⁴ "Las políticas, procesos y mecanismos a que se refiere este artículo se entenderán sin perjuicio de todos los demás requisitos previstos por el título I, incluidos los relativos publicación, valoración de idoneidad o conveniencia, identificación y gestión de conflictos de interés, e incentivos."

²⁵ Al respecto, ZUNZUNEGUI, F., *op. cit.*, pp. 419, considera que la gobernanza de producto es una intervención que elimina de raíz tales conflictos.

²⁶ MARTÍNEZ-GIJÓN MACHUCA, P., "Requisitos en el diseño, aprobación y control de productos de seguro y en materia de gobernanza (comentarios al art. 59 del Proyecto de Ley de Distribución de Seguros", *La distribución de seguros privados*, [BATALLER GRAU, QUINTÁNS EIRAS (Dir)], Madrid, Barcelona, Buenos Aires, Sao Paulo, 2019, p. 690.

de evaluar si un incentivo o un sistema de incentivos tiene un efecto perjudicial sobre la calidad del correspondiente servicio al cliente, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros que lleven a cabo actividades de distribución deberán realizar un *análisis global*, teniendo en cuenta todos los factores pertinentes que puedan aumentar o disminuir el riesgo de que se produzca un efecto perjudicial sobre la calidad del correspondiente servicio al cliente, así como todas las medidas organizativas que se hayan adoptado a fin de evitar dicho riesgo de efecto perjudicial.

VI. LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN MINORISTA

1. Significado.

La estrategia de inversión minorista, conocida como RIS, Retail Investment Strategy,²⁷ aprobada el 24 de mayo de 2023, es un ambicioso paquete de medidas para proteger y capacitar al inversor minorista en la UE²⁸ que contempla la modificación de algunas de las normas más importantes en el sector financiero de la UE, entre ellas, la DDS²⁹ con la finalidad de crear un texto único que impida la confusión entre los inversores minoristas en relación a los requisitos a cumplir. Se busca, por tanto, simplificar y modernizar estas reglas, para colocar los intereses de los consumidores en el centro de la inversión minorista y garantizar que los clientes reciban el mismo trato y protección, independientemente de los productos de inversión, comercialización y canales de distribución que elijan.

En definitiva, el conjunto de medidas tiene como objetivo general mejorar el marco normativo para que los consumidores estén facultados y puedan tomar de forma adecuada decisiones de inversión minorista que satisfagan sus

²⁷ https://finance.ec.europa.eu/publications/retail-investment-strategy_en

²⁸ Como se anunció en el Plan de Acción de la Unión de los Mercados de Capitales de 24 de septiembre de 2020, el objetivo de la Comisión es hacer de la UE un lugar aún más seguro para que las personas inviertan sus ahorros a largo plazo.

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX%3A52020DC0590>

²⁹ En concreto, el objetivo de la reforma alcanza a un conjunto amplio de normas de gran importancia: Directiva sobre mercados de instrumentos financieros (MiFID II), el Reglamento sobre productos de inversión basados en seguros y minoristas empaquetados (PRIIP), la Directiva sobre organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (UCITS), la Directiva de Gestores de Fondos de Inversión Alternativa (AIFMD), la Directiva de Distribución de Seguros (IDD), y la Directiva de acceso y ejercicio a la actividad aseguradora y reaseguradora (Solvencia II). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52023PC0279>
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023PC0278>

necesidades y preferencias garantizando que reciban un trato justo con la protección debida. Entre tales medidas destaca el conjunto de obligaciones conocidas como *value for money*. Con ellas se pretenden reforzar los procesos de fijación de precios de los productos asegurándose de que aportan valor al cliente. Para ello, las entidades deberán realizar un ejercicio de análisis coste-beneficio y habrán de descartar aquellos productos que se desvíen respecto de la media del mercado.

En definitiva, las medidas propuestas tienen por finalidad mejorar la confianza de los inversores minoristas en los mercados de capitales, ayudarles a lograr mejores resultados con sus inversiones, pensando también en la posibilidad de prepararse para su futuro, en concreto, preparar su jubilación desde un punto de vista económico. El aumento de la confianza en los mercados de capitales es un elemento fundamental³⁰ para que la Unión de los Mercados de capitales sea un éxito y permita fomentar la participación de los inversores minoristas también a medio plazo.

La Comisión Europea ha venido identificando un conjunto de problemas en la posición del inversor minorista que dificultan su capacidad para aprovechar al máximo los mercados de capitales y entre ellos destacan las dificultades para acceder a información relevante comparable y fácilmente comprensible respecto a los PIBS para ayudarlos a tomar decisiones de inversión informadas. Existen además deficiencias en la forma en que se diseñan y distribuyen tales productos, vinculadas a los posibles conflictos de interés que pueden surgir como consecuencia del pago de incentivos de los productores y algunos productos de inversión tienen unos costes injustificadamente altos. Por todo ello, existe la necesidad perentoria de aumentar los niveles de educación financiera para que los inversores minoristas estén capacitados para tomar las decisiones de inversión correctas para su situación. Además, específicamente para los PIBS y los productos de seguros en general, las reglas de divulgación de información en

³⁰ Según una encuesta reciente del Eurobarómetro, el 45 % de los consumidores no confían en que el asesoramiento que reciben de los intermediarios financieros sea principalmente en su mejor interés. Consideran además los inversores minoristas que no siempre obtienen las mejores ofertas y que los productos y servicios que se les ofrecen a menudo conllevan altas tarifas y comisiones que tienen un impacto negativo en el rendimiento de sus inversiones.

<https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2666>

Solvencia II e IDD se modernizan y simplifican en la propuesta presentada, eliminando las posibles duplicidades para mejorar su utilidad. Se incluye también un nuevo Documento de Información del Producto de Seguro para pólizas de seguro de vida sin elementos de inversión, de carácter estandarizado y fácil de utilizar, que vendrá a complementar el Documento de Información sobre Productos de Seguros ya existente para productos de no vida y el Documento de Información Clave (KID) de PRIIPs para PIBS.

El Documento de información clave (KID) es un documento que reciben los inversores minoristas cuando compran determinados PIBS. Pretende resumir y explicar los elementos clave de cada producto de inversión, especialmente los costes, los riesgos y los rendimientos potenciales, para que los inversores privados puedan comprender mejor el producto que están comprando y compararlo con otros productos. Se realizan también cambios para que la presentación de los datos se adecúe a las necesidades cambiantes de los inversores y al uso en dispositivos digitales, como teléfonos inteligentes y tabletas, con la pretensión añadida de incrementar la claridad de los términos jurídicos utilizados. Se pretende introducir un panel de resumen para posibilitar que la información clave sobre costes y riesgos de los productos de inversión sea perfectamente visible en la parte superior del documento.

2. Medidas previstas para la prevención y gestión de conflictos.

En el ámbito de esta estrategia, el cobro de comisiones se alza como una de las cuestiones más relevantes a tener en cuenta al considerarlas el origen de buena parte de los conflictos que potencialmente puede provocar un perjuicio a los clientes asegurados. Los inversores minoristas dependen en gran medida de los servicios asesorados, y los productos de inversión minorista en la UE se distribuyen predominantemente a través de un modelo basado en comisiones, en el que los distribuidores reciben comisiones de los productores por los productos que recomiendan y venden a los inversores minoristas. Las normas existentes no mitigan suficientemente los posibles conflictos de intereses que pueden surgir en este modelo de distribución y dar lugar a la venta de productos más caros que ofrecen resultados por debajo del nivel óptimo para los inversores minoristas.

En la propuesta presentada, la Comisión Europea ha pasado de defender una

prohibición total de las remuneraciones³¹ a matizar su eliminación añadiendo más exigencias de transparencia y requisitos más duros para su establecimiento, insistiendo en una regulación que reduzca al máximo la posibilidad de conflictos de intereses que perjudiquen al cliente, al tiempo que le permitan realizar las comparaciones oportunas entre las posibilidades que se le ofrecen. La intención que se ha puesto de manifiesto es la prohibición de los incentivos cuando no exista una relación de asesoramiento con un cliente, como en el caso de la recepción, transmisión y ejecución de órdenes y ventas no asesoradas.

En todo caso, existe mucha división en el entorno europeo en cuanto a la consideración de esta limitación en la remuneración de los intermediarios que tiene como objetivo reorientar los incentivos al asesoramiento financiero, en particular, para elevar su calidad modificando la estructura de los costes y la forma en la que se determina la remuneración por tal actividad. La citada división viene motivada porque en determinados ámbitos se considera que una prohibición total de los incentivos impediría prácticamente el acceso al asesoramiento financiero de grupos de personas con menor capacidad económica. Por ello se espera lograr un acuerdo al respecto con la implantación de mayores requisitos de transparencia que permitan al cliente conocer lo que realmente paga por recibir el asesoramiento.

VII. ALGUNAS REFLEXIONES FINALES.

Entre las reflexiones conclusivas a que nos lleva el tema tratado, destaca en primer lugar la necesidad de poner de relevancia la ausencia de regulación de algunos aspectos esenciales en esta materia, en particular, la relativa a la calificación jurídica de las relaciones entre los corredores y su clientela, cuestión que lleva mucho tiempo poniéndose de relieve. Por tanto, se trata de reivindicar la oportunidad de contar con una calificación jurídica de esta relación, para no dudar respecto a si se está ante un contrato de corretaje o un contrato de servicios de asesoramiento³² en la línea del diseñado en el marco común de

³¹ Con MiFID II, el legislador europeo ya procedió a acotar los incentivos en los servicios de gestión de carteras y de asesoramiento independiente.

³² PUYALTO FRANCO, M^a J., "Una propuesta de calificación jurídica de las relaciones de mediación de seguros entre el corredor y su clientela: el contrato de servicios de asesoramiento diseñado en el marco común de referencia del Derecho Contractual Europeo", en BATALLER

referencia del Derecho Contractual Europeo, puesto que los corredores actúan como asesores de sus clientes, pero también como canal de distribución para las entidades aseguradoras

Señalada esta laguna, también hay que hacer referencia al desorden normativo que caracteriza al régimen jurídico legal de la distribución de seguros, donde prevalecen los reenvíos constantes entre normas acentuándose claramente su complejidad a la hora de su uso e interpretación. Una vez más nos encontramos con la transposición de una directiva que se realizó sin el proceso de reflexión y adecuación preciso para adaptarla a los esquemas del Derecho interno.

Llegados a este punto, nos planteamos también la posibilidad de acudir al instrumento de la autorregulación, de manera que sea el propio colectivo el que se dote, al menos, de un conjunto de reglas para gestionar su actividad del modo que el grupo considere más adecuado. Por ello, tal vez podría volver a tener sentido que estos profesionales que necesariamente deban estar vinculados a alguna organización profesional con el objetivo de contribuir de forma decisiva a dotarles de un régimen adecuado a su situación y necesidades³³.

GRAU, J., QUINTÁNS EIRAS, M^a R., VEIGA COPO, A.B., (Dir.), *La reforma del Derecho del Seguro*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor, Navarra, 2015, pp. 665 y ss. Vid., igualmente, “Las relaciones entre el corredor de seguros y sus clientes en el proyecto de Ley de distribución de seguros y reaseguros privados”, (Dir.), *La distribución de seguros privados*, Marcial Pons, Madrid, Barcelona, Buenos Aires, Sao Paulo, 2019, p. 362.

Sobre la situación real de los corredores en sus relaciones con las entidades aseguradoras y los asegurados, así como sobre la calificación jurídica del contrato, en concreto, la relación que une al corredor con el tomador y la compañía de seguros como un contrato mercantil de corretaje, vid., MUÑOZ PAREDES, J. M^a, “Artículo 156”, *op. cit.*, pp. 299 y ss. Ampliamente, vid., *Los corredores de seguros*, Civitas, Madrid, 2012.

³³ Tras un proceso legislativo de casi 3 años, Francia implementó un régimen de supervisión del sector de corredores de seguros recogido en la Ley de 8 de abril de 2021 (Loi n° 2021-402 du 8 avril 2021 relative à la réforme du courtage de l'assurance et du courtage en opérations de banque et en services de paiement, www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000043339224) que entró en vigor un año después en 2022 para más de 24 000 corredores de seguros y sus colaboradores. Esta reforma –diseñada para abordar los fallos regulatorios en la comercialización y distribución de contratos, y que ha reformado el art. 513 del Código de Seguros francés– es de gran importancia para los corredores franceses, ya que tiene como objetivo reorganizar las condiciones de acceso a la profesión, su actividad y proteger a los clientes. Se trata de una importante reforma estructural para los mediadores, destinada a garantizar que el sector pueda regularse eficazmente a sí mismo y que las organizaciones profesionales del sector puedan contribuir eficazmente a la modernización del papel y las misiones de la profesión.

Los aspectos más destacados de esta tan esperada reforma en el sector de la mediación serán la creación de un sistema de “autorregulación” para la profesión del corredor mediante la creación de asociaciones profesionales aprobadas por la Autoridad de control prudencial y de resolución, integrada en el Banco de Francia. Estas asociaciones se encargarán de asegurar que los corredores están aplicando correctamente la nueva normativa, pero también de controlar el cumplimiento de los requisitos de formación y buenas prácticas de la profesión.

Para finalizar, consideramos preciso también hacer referencia a un movimiento precisamente en sentido contrario al indicado con anterioridad. De este modo, con el objetivo de completar el mercado único de distribución, haciendo desaparecer obstáculos todavía existentes para el desarrollo de una libre competencia, se plantea si deben mantenerse los márgenes de actuación de los Estados miembros o, por el contrario, se debe ir a una directiva de máximos para propiciar la imposibilidad de establecer prohibiciones o restricciones por parte de los Estados miembros de modo que se dé el impulso definitivo a la consecución de un mercado único de distribución de seguros.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- AA VV., *Comentario a la legislación de distribución de seguros y reaseguros privados. Artículos 127 a 211 del Real Decreto Ley 3/2020*, Aranzadi, Cizur Menor, 2022.
- GIRGADO PERANDONES, P., “Transparencia y deberes de información en la actividad profesional del mediador de seguros. A propósito de la nueva Directiva de Distribución de Seguros”, *La Ley Mercantil*, núm. 21, enero 2016, (versión digital), pp. 1-19.
- MARTÍNEZ-GIJÓN MACHUCA, P., “Requisitos en el diseño, aprobación y control de productos de seguro y en materia de gobernanza (comentarios al art. 59 del Proyecto de Ley de Distribución de Seguros)”, *La distribución de seguros privados*, [BATALLER GRAU, QUINTÁNS EIRAS (Dirs)], Madrid, Barcelona, Buenos Aires, Sao Paulo, 2019, pp. 689-706.
- PEÑAS MOYANO, M.J., “Obligaciones generales de información”, en BATALLER GRAU, J y QUINTÁNS EIRAS, M^a R., (Dirs), *La distribución de seguros privados*, Marcial Pons, Madrid, Barcelona, Buenos Aires, Sao Paulo, 2019, pp. 581-606

La nueva reforma obliga a todos los corredores de seguros con licencia en Francia a afiliarse a una asociación profesional. De hecho, la Ley de 8 de abril de 2021 sobre la reforma de la actividad del corredor exige ahora que los más de 24.000 corredores de seguros y sus colaboradores se unan a una asociación profesional autorizada antes de inscribirse en el registro de intermediarios franceses (www.orias.fr) y llevar a cabo su actividad. 30.000 intermediarios en servicios bancarios y de pago también se verán afectados por esta nueva ley. El coste estimado de una afiliación anual a una asociación profesional sería del orden de 100 a 500 euros.

- “Los mediadores y sus colaboradores. Las relaciones con la clientela y la entidad aseguradora”, *RES*, núms. 185/186, 2021, pp. 165-181.
- PÉREZ GARRIGUES, M., “La retribución del corredor de seguros en la Directiva (UE) 1016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de enero de 2016”, en BATALLER GRAU/ PEÑAS MOYANO (Dir.): *Un Derecho del Seguro más social y transparente*, Thomson Reuters-Civitas, 2017, pp. 393-401.
- PUYALTO FRANCO, M^a J., “Una propuesta de calificación jurídica de las relaciones de mediación de seguros entre el corredor y su clientela: el contrato de servicios de asesoramiento diseñado en el marco común de referencia del Derecho Contractual Europeo”, en BATALLER GRAU, J., QUINTÁNS EIRAS, M^a R., VEIGA COPO, A.B., (Dir), *La reforma del Derecho del Seguro*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor, Navarra, 2015, pp. 665-693
- “Las relaciones entre el corredor de seguros y sus clientes en el proyecto de Ley de distribución de seguros y reaseguros privados”, (Dir), *La distribución de seguros privados*, Marcial Pons, Madrid, Barcelona, Buenos Aires, Sao Paulo, 2019, pp. 355-385
- QUINTANS EIRÁS, R., “Información y conflicto de intereses en la comercialización de seguros”, en GIRGADO PERANDONES, P., (Dir), *El contrato de seguro en la encrucijada*, Thomson Reuters Aranzadi, Madrid, 2018, pp. 193-241.
- “Algunas claves para una revisión de la obligación de información y asesoramiento en la comercialización de seguros: racionalización informativa y transformación digital”, *RDSisFin*, núm. 6, 2023, (versión digital), pp. 1-58.
- REQUEIJO TORCAL, A., “Protección intersectorial del consumidor de productos de inversión basados en seguros: el inversor como centro de la regulación”, *RES*, núms. 185/186, 2021, pp. 429-458.
- ROJO ALVÁREZ MANZANEDA, C., “La inobservancia por las entidades aseguradoras de las obligaciones de información y conducta en la distribución de productos de inversión basados en seguros”, *RDBB*, núm. 169, 2023, (versión digital), pp. 1-49
- SIERRA NOGUERO, E., “La remuneración del mediador de seguros en la

propuesta de nueva directiva de mediación de seguros”, en QUINTÁNS EIRAS, M^a R., (Dir.), *Estudios sobre Mediación de Seguros Privados*, Thomson Reuters Aranzadi, Madrid, 2013, pp. 291-330.

- VALPUESTA GASTAMINZA, E., “El cambio de paradigma en la protección del "cliente de productos financieros" [Reglamento (UE) PRIIPS y OM 2316/2015]: sujeto protegido y técnica de protección”, *RDBB*, nº 154, 2019, págs. 11-46

- ZUNZUNEGUI, F., “La financiarización de la distribución de seguros”, *RES*, núms. 185/186, 2021, pp. 413-428.