

BASE DE DATOS DE Norma DEF.-

Referencia: NCL012024

REGLAMENTO DELEGADO (UE) 2017/2359, DE LA COMISIÓN, de 21 de septiembre, 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 seguros.

(DOUE L 341, de 20 de diciembre de 2017)

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Vista la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros, y en particular su artículo 28, apartado 4, su artículo 29, apartado 4, y su artículo 30, apartado 6,

Considerando lo siguiente:

(1) La Directiva (UE) 2016/97 establece un conjunto de normas específicas aplicables a los productos de inversión basados en seguros, además de las normas de conducta establecidas para todos los productos de seguro.

(2) La Directiva (UE) 2016/97 faculta a la Comisión para adoptar actos delegados a fin de concretar los criterios y los detalles prácticos para la aplicación de este conjunto de normas específico. Las habilitaciones pertinentes se refieren a las normas sobre conflictos de intereses, sobre incentivos y sobre el análisis de idoneidad y adecuación. A fin de garantizar la aplicación coherente de las disposiciones adoptadas sobre la base de dichas habilitaciones y para que los participantes en el mercado, las autoridades competentes y los inversores dispongan de una visión global y un acceso fácil a las mismas, es conveniente incluirlas en un único acto jurídico. La adopción de un reglamento garantiza un marco coherente para todos los operadores del mercado y constituye la mejor garantía posible de que existan condiciones equitativas y uniformes de competencia, así como un nivel de protección del consumidor adecuado.

(3) Entre las circunstancias y situaciones que deben tenerse en cuenta para la determinación de los tipos de conflictos de intereses que pueden lesionar los intereses de los clientes o posibles clientes deben incluirse los casos en que resulta probable que el intermediario de seguros o la empresa de seguros obtenga un beneficio financiero o evite una pérdida financiera en detrimento del cliente. Sin embargo, en tales situaciones, no debe bastar con que el intermediario de seguros o la empresa de seguros pueda obtener un beneficio, si ello no provoca específicamente un perjuicio para el cliente, ni con que un cliente frente al cual el intermediario de seguros o la empresa tenga obligaciones pueda obtener un beneficio o evitar una pérdida, si no se produce al mismo tiempo un perjuicio para otro cliente.

(4) Para evitar cargas administrativas innecesarias, garantizando al mismo tiempo un nivel adecuado de protección de los clientes, los procedimientos y medidas organizativas para gestionar los conflictos de intereses deben adaptarse cuidadosamente al tamaño y a las actividades del intermediario de seguros o la empresa de seguros y del grupo al que puedan pertenecer, así como al riesgo de lesión de los intereses de los clientes. Debe establecerse una lista no exhaustiva de posibles medidas y procedimientos con el fin de ofrecer orientación a los intermediarios de seguros y las empresas de seguros en lo que se refiere a las medidas y los procedimientos que deben habitualmente tomarse en consideración para gestionar los conflictos de intereses. Debido a la variedad de modelos de negocio, las medidas y los procedimientos propuestos pueden no ser pertinentes para todos los intermediarios de seguros y empresas de seguros. Pueden, en particular, no ser adecuados para pequeños intermediarios de seguros con un ámbito de actividad limitado. En tales casos, los intermediarios de seguros o las empresas de seguros deben estar en condiciones de adoptar medidas y procedimientos alternativos que sean más adecuados para garantizar, en su situación particular, que las actividades de distribución se lleven a cabo en el mejor interés del cliente.

(5) Aunque la Directiva (UE) 2016/97 exige que se facilite información acerca de determinados conflictos de intereses, se trata de una medida de última instancia que solo debe aplicarse cuando las disposiciones organizativas



y administrativas no sean suficientes para evitar, con un grado razonable de seguridad, los riesgos de lesión de los intereses de los clientes, ya que la dependencia excesiva de la comunicación de información puede dar lugar a una falta de protección eficaz de los intereses del cliente. La comunicación de los conflictos de intereses por parte de los intermediarios de seguros o las empresas de seguros no puede eximirlos de la obligación de adoptar y aplicar las medidas administrativas y organizativas pertinentes, que constituyen el medio más eficaz de evitar el perjuicio a los clientes.

(6) Para facilitar la aplicación práctica de las normas establecidas en la Directiva, es preciso detallar los criterios para la evaluación de los incentivos abonados o recibidos por los intermediarios de seguros y las empresas de seguros. A tal efecto, debe facilitarse, a modo de orientación, una lista no exhaustiva de criterios considerados pertinentes para la evaluación de un posible efecto perjudicial sobre la calidad del servicio al cliente, con el fin de garantizar un nivel adecuado de protección de este.

(7) El análisis de idoneidad establecido en el artículo 30, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97, y el análisis de adecuación previsto en el artículo 30, apartado 2, de dicha Directiva, tienen un ámbito de aplicación diferente por lo que respecta a las actividades de distribución a las que se refieren, así como funciones y características distintas. Es necesario, por tanto, especificar claramente las normas y los requisitos que han de cumplirse al obtener la información requerida para cada uno de estos análisis y en la realización de los mismos. También debe aclararse que los análisis de idoneidad y de adecuación se entienden sin perjuicio de la obligación de los intermediarios de seguros y las empresas de seguros de concretar, antes de la celebración de cualquier contrato de seguro y sobre la base de la información obtenida del cliente, las exigencias y las necesidades de dicho cliente.

(8) El análisis de idoneidad se realizará no solo en relación con las recomendaciones de adquirir un producto de inversión basado en seguros, sino respecto de todas las recomendaciones personales formuladas durante el ciclo de vida del producto, ya que esas situaciones pueden implicar asesoramiento sobre operaciones financieras, que debe basarse en un análisis exhaustivo de la experiencia, los conocimientos y la situación financiera del cliente concreto. La necesidad de analizar la idoneidad es especialmente importante respecto de las decisiones de cambiar los activos de inversión subyacentes o mantener o vender un producto de inversión basado en seguros.

(9) Dado que la exposición al riesgo de mercado de los productos de inversión basados en seguros depende en gran medida de la elección de los activos de inversión subyacentes, estos productos pueden no resultar idóneos para un cliente o posible cliente, a causa de los riesgos de dichos activos, la naturaleza o las características del producto o la frecuencia con la que se cambian los activos de inversión subyacentes. También pueden no resultar idóneos si dan lugar a una cartera de inversiones subyacentes que no es idónea.

(10) Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deben seguir teniendo la responsabilidad de realizar análisis de idoneidad cuando el asesoramiento sobre productos de inversión basados en seguros se preste íntegra o parcialmente a través de un sistema automatizado o semiautomatizado, ya que dichos sistemas proporcionan recomendaciones de inversión personalizadas que deben basarse en un análisis de idoneidad.

(11) A fin de garantizar un asesoramiento adecuado en relación con la evolución a largo plazo del producto, los intermediarios de seguros o las empresas de seguros deben incluir en la declaración de idoneidad, como advertencia a los clientes, información sobre si es probable que los productos de inversión basados en seguros que se han recomendado obliguen al cliente a solicitar una revisión periódica de las disposiciones adoptadas.

(12) Puesto que el análisis de la adecuación debe llevarse a cabo, en principio, en todos los casos en que los productos de inversión basados en seguros se venden sin asesoramiento, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deben realizar un análisis de este tipo en todas las situaciones en las que, de conformidad con las normas de Derecho nacional aplicables, el cliente solicite una venta sin asesoramiento y no se cumplan las condiciones establecidas en el artículo 30, apartado 3, de la Directiva (UE) 2016/97. En los casos en que no pueda realizarse un análisis de idoneidad por no poder obtenerse la información necesaria sobre la situación financiera del cliente y sus objetivos de inversión, dicho cliente, de conformidad con las normas de Derecho nacional aplicables, puede prestar su consentimiento a celebrar el contrato como una venta sin asesoramiento. No obstante, a fin de garantizar que el cliente tenga la experiencia y los conocimientos necesarios para comprender los riesgos que



implica, debe exigirse un análisis de adecuación en situaciones de este tipo, a menos que se cumplan las condiciones establecidas en el artículo 30, apartado 3, de la Directiva (UE) 2016/97.

(13) A efectos del artículo 30, apartado 3, letra a), inciso ii), de la Directiva (UE) 2016/97, deben fijarse criterios para evaluar si un producto de inversión basado en seguros que no cumpla las condiciones establecidas en el artículo 30, apartado 3, letra a), inciso i), de dicha Directiva puede considerarse no obstante un producto no complejo. En este contexto, la concesión de garantías puede desempeñar un papel importante. Cuando un producto de inversión basado en seguros proporciona una garantía al vencimiento que cubre, al menos, el importe total pagado por el cliente, excluidos los gastos legítimos, esta garantía limita considerablemente el grado en que el cliente está expuesto a las fluctuaciones del mercado. Por lo tanto, sin perjuicio de otras condiciones, puede estar justificado considerar dicho producto un producto no complejo a efectos del artículo 30, apartado 3, de la Directiva (UE) 2016/97.

(14) La Directiva (UE) 2016/97 persigue una armonización mínima, por lo que no excluye que los Estados miembros mantengan o adopten disposiciones más estrictas para proteger a los clientes, siempre y cuando tales disposiciones sean compatibles con el Derecho de la Unión. Por tanto, las disposiciones que adopte la Comisión para especificar los requisitos establecidos en la Directiva (UE) 2016/97 deben concebirse de manera que permitan a los Estados miembros mantener disposiciones más estrictas en sus legislaciones nacionales.

(15) A fin de permitir a las autoridades competentes y a los profesionales de seguros adaptarse a los nuevos requisitos establecidos en el presente Reglamento, la fecha de inicio de la aplicación del presente Reglamento debe coincidir con la fecha de inicio de la aplicación de las medidas nacionales de transposición de la Directiva (UE) 2016/97.

(16) Se ha consultado a la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación, creada en virtud del Reglamento (UE) n.º 1094/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo, para obtener su asesoramiento técnico.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

CAPÍTULO I

Ámbito de aplicación y definiciones

Artículo 1. *Ámbito de aplicación.*

El presente Reglamento se aplicará a la distribución de seguros en lo que se refiere a la venta de productos de inversión basados en seguros llevada a cabo por intermediarios de seguros o empresas de seguros.

Artículo 2. *Definiciones.*

A efectos del presente Reglamento, se entenderá por:

1) «persona pertinente» en relación con un intermediario de seguros o una empresa de seguros, cualquiera de las siguientes:

- a) un administrador, un socio o equivalente o un directivo del intermediario o la empresa, en su caso;
- b) un empleado del intermediario de seguros o la empresa de seguros, así como cualquier otra persona física cuyos servicios se encuentren a disposición y bajo el control del intermediario de seguros o la empresa de seguros y que participe en la distribución de productos de inversión basados en seguros;
- c) una persona física que participe directamente en la prestación de servicios al intermediario de seguros o a la empresa de seguros con arreglo a un acuerdo de externalización, para la distribución por parte del intermediario o la empresa de productos de inversión basados en seguros;

2) «incentivo»: cualquier honorario, comisión o beneficio no monetario abonado por un intermediario de seguros o una empresa de seguros en relación con la distribución de un producto de inversión basado en seguros,



a cualesquiera partes distintas del cliente que interviene en la operación en cuestión o una persona que actúe por cuenta de dicho cliente, o por cualquiera de estas partes a dichos intermediarios o empresas;

3) «sistema de incentivos»: un conjunto de normas que rigen el pago de incentivos, incluidas las condiciones en las que estos se pagan.

CAPÍTULO II

Conflictos de intereses e incentivos

Artículo 3. *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.

2. A efectos de la evaluación con arreglo al apartado 1, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán tener en cuenta, como criterio mínimo, las siguientes situaciones:

- a) que sea probable que el intermediario de seguros o la empresa de seguros, una persona pertinente o cualquier persona ligada directa o indirectamente a ellos por un vínculo de control obtenga un beneficio financiero o evite una pérdida financiera, en posible detrimento del cliente;
- b) que el intermediario de seguros o la empresa de seguros, una persona pertinente o cualquier persona ligada directa o indirectamente a ellos por un vínculo de control tenga un incentivo financiero o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente;
- c) que el intermediario de seguros o la empresa de seguros, una persona pertinente o cualquier persona ligada directa o indirectamente a un intermediario de seguros o una empresa de seguros por un vínculo de control participe de forma significativa en la gestión o el desarrollo de productos de inversión basados en seguros, en particular en caso de que dicha persona tenga influencia en la fijación de los precios de estos productos o sus costes de distribución.

Artículo 4. *Política en materia de conflictos de intereses.*

1. A efectos de la aplicación del artículo 27 de la Directiva (UE) 2016/97, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán establecer, aplicar y mantener una política efectiva en materia de conflictos de intereses, establecida por escrito y adecuada a su tamaño y organización y a la naturaleza, la escala y la complejidad de sus actividades.

Cuando el intermediario de seguros o la empresa de seguros sea miembro de un grupo, dicha política deberá tener también en cuenta cualquier circunstancia que el intermediario de seguros o la empresa de seguros conozca o deba conocer y que pueda dar lugar a un conflicto de intereses derivado de la estructura y las actividades empresariales de otros miembros del grupo.

2. La política en materia de conflictos de intereses establecida de conformidad con el apartado 1 deberá comprender los siguientes contenidos:

a) respecto de las actividades específicas de distribución de seguros llevadas a cabo, las circunstancias que den o puedan dar lugar a conflictos de intereses que supongan un riesgo de lesión de los intereses de uno o más clientes;

b) los procedimientos que deberán seguirse y las medidas que deberán adoptarse con objeto de gestionar dichos conflictos y evitar que lesionen los intereses del cliente.

Artículo 5. *Procedimientos y medidas aplicables al amparo de la política en materia de conflictos de intereses.*

1. Los procedimientos y medidas a que se refiere el artículo 4, apartado 2, letra b), deberán ser adecuados al tamaño y a las actividades del intermediario de seguros o de la empresa de seguros y del grupo al que, en su caso, pertenezcan, así como al riesgo de lesión de los intereses del cliente.

Los procedimientos que deberán seguirse y las medidas que deberán adoptarse con arreglo al artículo 4, apartado 2, letra b), comprenderán, cuando proceda, los elementos siguientes:

a) procedimientos eficaces para impedir o controlar el intercambio de información entre personas pertinentes que participen en actividades que comporten un riesgo de conflicto de intereses, cuando el intercambio de esa información pueda lesionar los intereses de uno o más clientes;

b) la supervisión separada de las personas pertinentes cuyas funciones principales impliquen la realización de actividades o la prestación de servicios por cuenta o en favor de clientes cuyos intereses puedan entrar en conflicto, o que representen intereses diferentes que puedan entrar en conflicto, incluidos los del intermediario de seguros o de la empresa de seguros;

c) la supresión de cualquier relación directa entre los pagos, incluida la remuneración, a las personas pertinentes que desarrollan una actividad y los pagos, incluida la remuneración, a otras personas pertinentes que desarrollan principalmente otra actividad, cuando pueda surgir un conflicto de intereses en relación con estas actividades;

d) medidas para prevenir o limitar la posibilidad de que cualquier persona ejerza una influencia inadecuada sobre la forma en que llevan a cabo las actividades de distribución de seguros el intermediario de seguros o la empresa de seguros, o sus directivos o empleados o cualquier persona ligada directa o indirectamente a ellos por un vínculo de control;

e) medidas para impedir o controlar la participación simultánea o consecutiva de una persona pertinente en actividades separadas de distribución de seguros, cuando tal participación pueda afectar a la correcta gestión de los conflictos de intereses;

f) una política en materia de obsequios y liberalidades que determine claramente en qué condiciones pueden aceptarse o entregarse obsequios y liberalidades y qué medidas han de adoptarse a la hora de aceptarlos o entregarlos.

2. Cuando los intermediarios de seguros y las empresas de seguros puedan demostrar que las medidas y los procedimientos a que hace referencia el apartado 1 no son adecuados para asegurar que las actividades de distribución de seguros se lleven a cabo en el mejor interés del cliente y no estén sesgadas a causa de un conflicto de intereses del intermediario de seguros, de la empresa de seguros o de otro cliente, deberán adoptar medidas y procedimientos alternativos adecuados a tal fin.

Artículo 6. *Comunicación de información.*

1. Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán evitar recurrir en exceso a la comunicación de información, para garantizar que dicha comunicación de información a los clientes, de conformidad con el artículo 28, apartado 2, de la Directiva (UE) 2016/97, constituya una medida de último recurso que solo se pueda utilizar en los casos en que las disposiciones organizativas y administrativas efectivas establecidas por el intermediario de seguros o la empresa de seguros para prevenir o gestionar los conflictos de intereses de conformidad con el artículo 27 de la Directiva (UE) 2016/97 no sean suficientes para evitar, con un grado razonable de seguridad, los riesgos de lesión de los intereses de los clientes.

2. A efectos de la comunicación de los conflictos de intereses, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán llevar a cabo todas las actuaciones siguientes:



- a) facilitar una descripción específica del conflicto de intereses en cuestión;
- b) explicar la naturaleza general y el origen del conflicto de intereses;
- c) explicar los riesgos para el consumidor derivados del conflicto de intereses y las medidas adoptadas para mitigar esos riesgos;
- d) indicar claramente que las disposiciones organizativas y administrativas adoptadas por el intermediario de seguros o la empresa de seguros para prevenir o gestionar el conflicto de intereses no son suficientes para evitar, con un grado razonable de seguridad, los riesgos de lesión de los intereses de los clientes.

Artículo 7. Revisión y llevanza de registros.

1. A efectos de la aplicación del artículo 27 de la Directiva (UE) 2016/97, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán evaluar y revisar periódicamente, y al menos anualmente, la política en materia de conflictos de intereses establecida de conformidad con el artículo 4 y adoptar todas las medidas adecuadas para solventar cualesquiera deficiencias.

2. Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán llevar y actualizar regularmente un registro de las situaciones en las que haya surgido o pueda surgir, en el caso de un servicio o de una actividad en curso, un conflicto de intereses que suponga un riesgo de lesión de los intereses de un cliente.

De forma periódica, y al menos anualmente, se facilitarán a la alta dirección del intermediario de seguros o de la empresa de seguros informes escritos sobre las situaciones a que hace referencia el párrafo primero.

Artículo 8. Evaluación de incentivos y sistemas de incentivos.

1. Se considerará que un incentivo o un sistema de incentivos tiene un efecto perjudicial sobre la calidad del correspondiente servicio al cliente cuando sea de tal naturaleza y escala que induzca a llevar a cabo actividades de distribución de seguros de un modo que no sea acorde con la obligación de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés del cliente.

2. A fin 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 hayan adoptado a fin de evitar dicho riesgo de efecto perjudicial.

En particular, tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- a) si el incentivo o el sistema de incentivos podría inducir al intermediario de seguros o a la empresa de seguros a ofrecer o recomendar un producto de seguro o un servicio determinado al cliente, a pesar de poder ofrecerle un producto de seguro o un servicio diferente que se ajustaría mejor a sus necesidades;
- b) si el incentivo o el sistema de incentivos se basa exclusiva o principalmente en criterios comerciales cuantitativos o si tiene en cuenta criterios cualitativos adecuados que reflejen el cumplimiento de la normativa aplicable, la calidad de los servicios prestados a los clientes y su satisfacción;
- c) el valor de los incentivos pagados o recibidos en relación con el valor del producto y de los servicios prestados;
- d) si el incentivo se paga íntegra o principalmente en el momento de la celebración del contrato de seguro o se extiende a lo largo de toda la duración del contrato;
- e) la existencia de un mecanismo adecuado para exigir la devolución del incentivo en caso de que el producto se extinga o se rescate con anticipación, o en caso de que los intereses del cliente se hayan visto perjudicados;
- f) la existencia de alguna forma de umbral variable o contingente o de cualquier otro tipo de coeficiente multiplicador que se aplique al alcanzar un objetivo basado en el volumen o el valor de las ventas.

CAPÍTULO III

Análisis de idoneidad y adecuación

SECCIÓN 1. ANÁLISIS DE IDONEIDAD

Artículo 9. *Información que debe obtenerse a efectos del análisis de idoneidad.*

1. A efectos de prestar asesoramiento sobre un producto de inversión basado en seguros, de conformidad con el artículo 30, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97, los intermediarios de seguros o las empresas de seguros deberán determinar el alcance de la información que debe obtenerse del cliente o posible cliente, teniendo en cuenta todas las características del asesoramiento que le van a prestar.

2. Sin perjuicio del hecho de que, de conformidad con el artículo 20, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97, cualquier contrato que se proponga debe ajustarse a las exigencias y necesidades del cliente, los intermediarios de seguros o las empresas de seguros obtendrán de los clientes o posibles clientes la información necesaria para comprender sus circunstancias esenciales y disponer de una base razonable para determinar si su recomendación personal a dichos clientes satisface todos los criterios siguientes:

- a) que cumpla los objetivos de inversión del cliente o posible cliente, incluida su tolerancia al riesgo;
- b) que se adecúe a la situación financiera del cliente o posible cliente, incluida su capacidad para soportar pérdidas;
- c) que sea de tal naturaleza que el cliente o posible cliente tenga los conocimientos y la experiencia necesarios en el ámbito de inversión correspondiente al tipo concreto de producto o servicio.

3. La información relativa a la situación financiera del cliente o cliente potencial, incluida su capacidad para soportar pérdidas, comprenderá, cuando proceda, información sobre las fuentes y el nivel de sus ingresos ordinarios, sus activos, incluidos los activos líquidos, sus inversiones y bienes inmuebles, así como sus compromisos financieros ordinarios. El nivel de la información recopilada será adecuado al tipo específico de producto o servicio de que se trate.

4. La información relativa a los objetivos de inversión del cliente o posible cliente, incluida su tolerancia al riesgo, comprenderá, cuando proceda, información sobre el período de tiempo durante el cual el cliente o posible cliente desea mantener la inversión, sus preferencias en relación con la asunción de riesgos, su perfil de riesgo y las finalidades de la inversión. El nivel de la información recopilada será adecuado al tipo específico de producto o servicio de que se trate.

5. Cuando el intermediario de seguros o la empresa de seguros no consiga la información requerida de conformidad con el artículo 30, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97, se abstendrá de prestar asesoramiento sobre productos de inversión basados en seguros al cliente o posible cliente.

6. Cuando presten asesoramiento sobre un producto de inversión basado en seguros con arreglo al artículo 30, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97, los intermediarios de seguros o las empresas de seguros no formularán una recomendación cuando ninguno de los productos sea idóneo para el cliente o posible cliente.

7. Cuando presten asesoramiento que implique el cambio de activos de inversión subyacentes, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán recabar también la información necesaria sobre los activos de inversión subyacentes actuales del cliente y los nuevos activos de inversión recomendados y realizar un análisis de los costes y beneficios previstos del cambio, de modo que puedan demostrar, en la medida de lo razonable, que las ventajas de hacerlo se prevén mayores que los costes.

Artículo 10. *Fiabilidad de la información.*

Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros adoptarán las medidas razonables para garantizar que la información recopilada sobre clientes y posibles clientes a efectos del análisis de idoneidad sea fiable. Entre dichas medidas se incluirán, de forma no exhaustiva, las siguientes:



a) cerciorarse de que los clientes sean conscientes de la importancia de facilitar información exacta y actualizada;

b) velar por que todas las herramientas empleadas en el proceso de análisis de la idoneidad, tales como las utilizadas para definir perfiles de evaluación de riesgos o para valorar los conocimientos y la experiencia del cliente, estén adaptadas y adecuadamente diseñadas para ser usadas con sus clientes, detectando y atenuando activamente cualesquiera limitaciones a través del proceso de análisis de la idoneidad;

c) velar por que las preguntas formuladas en el proceso puedan ser entendidas por los clientes y permitan obtener una imagen exacta de los objetivos y necesidades del cliente, así como la información necesaria para llevar a cabo el análisis de idoneidad;

d) adoptar las medidas oportunas para asegurar la coherencia de la información del cliente, por ejemplo, examinando si existen inexactitudes evidentes en la información que haya facilitado.

Artículo 11. *Comunicación con los clientes en lo relativo al análisis de la idoneidad.*

Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros no crearán ninguna ambigüedad ni confusión acerca de sus responsabilidades en el proceso de análisis de la idoneidad de los productos de inversión basados en seguros con arreglo al artículo 30, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97. Informarán a los clientes, de forma clara y sencilla, de que el motivo de dicho análisis es permitir al intermediario o a la empresa actuar en el mejor interés del cliente.

Artículo 12. *Asesoramiento automatizado.*

La responsabilidad del intermediario de seguros o de la empresa de seguros de realizar el análisis de idoneidad de conformidad con el artículo 30, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97 no se verá reducida por el hecho de que el asesoramiento sobre productos de inversión basados en seguros se preste total o parcialmente a través de un sistema automatizado o semiautomatizado.

Artículo 13. *Seguros de grupo.*

Respecto de los seguros de grupo, el intermediario de seguros o la empresa de seguros establecerá y aplicará una política para determinar quién debe ser objeto del análisis de idoneidad en caso de que se celebre un contrato de seguro en nombre de un grupo de miembros y cada miembro por separado no pueda decidir adherirse a título individual. Esta política también deberá incluir normas sobre el modo en que se realizará dicho análisis en la práctica, en particular de quién se recabará la información acerca de los conocimientos y la experiencia, la situación financiera y los objetivos de inversión.

El intermediario de seguros o la empresa de seguros deberá plasmar por escrito la política definida de conformidad con el párrafo primero.

Artículo 14. *Declaración de idoneidad.*

1. Cuando presten asesoramiento sobre la idoneidad de un producto de inversión basado en seguros, de conformidad con el artículo 30, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán facilitar una declaración al cliente (declaración de idoneidad) que incluya lo siguiente:

a) un resumen del asesoramiento prestado;
b) una explicación de los motivos por los que la recomendación formulada es idónea para dicho cliente, en particular la forma en que se ajusta a:

i) los objetivos de inversión del cliente, incluida su tolerancia al riesgo,
ii) la situación financiera del cliente, incluida su capacidad para soportar pérdidas, iii) los conocimientos y la experiencia del cliente.

2. Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán reclamar la atención de los clientes sobre el hecho de que los productos de inversión basados en seguros que se han recomendado puedan, en su



caso, obligar al cliente a solicitar una revisión periódica de las disposiciones adoptadas, e incluirán en la declaración de idoneidad información a ese respecto.

3. Cuando un intermediario de seguros o una empresa de seguros haya informado al cliente de que efectuará un análisis periódico de idoneidad, las declaraciones posteriores que se faciliten una vez establecido el servicio inicial podrán limitarse a señalar los cambios en los servicios o los activos de inversión subyacentes o las circunstancias del cliente, sin que sea necesario repetir toda la información indicada en la primera declaración.

4. Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros que realicen un análisis periódico de idoneidad revisarán al menos una vez al año, en el mejor interés de sus clientes, la idoneidad de los productos de inversión basados en seguros recomendados. La frecuencia de este análisis deberá incrementarse en función de las características del cliente, como la tolerancia al riesgo y la naturaleza del producto de inversión basado en seguros recomendado.

SECCIÓN 2. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN

Artículo 15. *Procedimiento de análisis.*

Sin perjuicio del hecho de que, de conformidad con el artículo 20, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97, cualquier contrato que se proponga deba ajustarse a las exigencias y necesidades del cliente, los intermediarios de seguros o las empresas de seguros, al evaluar si un producto o un servicio de seguro que se distribuya con arreglo al artículo 30, apartado 2, de la Directiva (UE) 2016/97 es adecuado para el cliente, deberán determinar si el cliente tiene la experiencia y los conocimientos necesarios para comprender los riesgos que implica el producto o el servicio propuesto o solicitado.

Artículo 16. *Productos de inversión no complejos basados en seguros.*

Un producto de inversión basado en seguros se considerará no complejo a efectos del artículo 30, apartado 3, letra a), inciso ii), de la Directiva (UE) 2016/97 si cumple todos los criterios siguientes:

- a) comporta un valor mínimo al vencimiento garantizado contractualmente que equivalga al menos al importe pagado por el cliente, una vez deducidos los gastos legítimos;
- b) no incorpora una cláusula, condición o evento desencadenante que permita a la empresa de seguros alterar sustancialmente la naturaleza, el riesgo o el perfil de pagos del producto de inversión basado en seguros;
- c) establece opciones para rescatar o realizar de algún otro modo el producto de inversión basado en seguros por un valor conocido por el cliente;
- d) no incluye ningún gasto explícito o implícito que determine que, aunque técnicamente existan opciones para rescatar o realizar de algún otro modo el producto de inversión basado en seguros, dicho rescate o realización pueda causar perjuicios abusivos para el cliente por ser los gastos desproporcionados con respecto a los costes para la empresa de seguros;
- e) no incorpora de ninguna otra manera una estructura que dificulte al cliente la comprensión de los riesgos inherentes.

SECCIÓN 3. DISPOSICIONES COMUNES AL ANÁLISIS DE IDONEIDAD Y AL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN

Artículo 17. *Información que debe obtenerse del cliente.*

1. A efectos del artículo 30, apartados 1 y 2, de la Directiva (UE) 2016/97, la información necesaria que deben recabar los intermediarios de seguros y las empresas de seguros con respecto a los conocimientos y la experiencia del cliente o posible cliente en el ámbito de inversión correspondiente comprenderá, cuando proceda, los siguientes datos, en la medida adecuada a la naturaleza del cliente, y a la naturaleza y el tipo de producto o servicio ofrecido o solicitado, incluida su complejidad y los riesgos inherentes:

- a) los tipos de servicios, operaciones, productos de inversión basados en seguros o instrumentos financieros con los que está familiarizado el cliente o posible cliente;

b) la naturaleza, el número, el valor y la frecuencia de las operaciones del cliente o posible cliente con productos de inversión basados en seguros o instrumentos financieros y el período durante el cual se han llevado a cabo;

c) el nivel de educación y la profesión o, cuando proceda, la profesión anterior del cliente o posible cliente.

2. El intermediario de seguros o la empresa de seguros no podrá disuadir a un cliente o posible cliente de facilitar la información requerida a efectos del artículo 30, apartados 1 y 2, de la Directiva (UE) 2016/97.

3. Cuando ya se haya obtenido la información requerida a efectos del artículo 30, apartados 1 y 2, de la Directiva (UE) 2016/97 con arreglo a lo dispuesto en el artículo 20 de dicha Directiva, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros no la solicitarán de nuevo al cliente.

4. Los intermediarios de seguros y las empresas de seguros tendrán derecho a confiar en la información proporcionada por sus clientes o posibles clientes a menos que sepan, o deban saber, que la información está manifiestamente desfasada o es manifiestamente inexacta o incompleta.

Artículo 18. Informe periódico.

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 185 de la Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, el intermediario de seguros o la empresa de seguros facilitará al cliente un informe periódico, en un soporte duradero, de los servicios prestados al cliente y de las operaciones realizadas por cuenta de este.

2. El informe periódico exigido en el apartado 1 proporcionará un análisis objetivo y equilibrado de los servicios prestados al cliente y de las operaciones realizadas por cuenta de este durante el período de información e indicará, en su caso, los costes totales asociados a dichos servicios y operaciones y el valor de cada uno de los activos de inversión subyacentes.

3. El informe periódico exigido en el apartado 1 se facilitará al menos una vez al año.

Artículo 19. Conservación de registros.

1. Sin perjuicio de la aplicación del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, los intermediarios de seguros y las empresas de seguros deberán llevar registros de los análisis de idoneidad y adecuación realizados de conformidad con el artículo 30, apartados 1 y 2, de la Directiva (UE) 2016/97. Dichos registros incluirán la información obtenida del cliente y cualquier documento acordado con el cliente, incluidos los documentos que establecen los derechos de las partes y las demás condiciones en las que el intermediario de seguros o la empresa de seguros prestará servicios al cliente. Dichos registros deberán conservarse al menos durante el tiempo que dure la relación entre el intermediario de seguros o la empresa de seguros y el cliente.

2. En el caso de los análisis de idoneidad realizados con arreglo al artículo 30, apartado 1, de la Directiva (UE) 2016/97, el registro debe incluir además la siguiente información:

- a) el resultado del análisis de idoneidad;
- b) la recomendación hecha al cliente y la declaración presentada de conformidad con el artículo 14, apartado 1, del presente Reglamento;
- c) las modificaciones realizadas por el intermediario de seguros o la empresa de seguros por lo que se refiere al análisis de idoneidad, en particular cualquier modificación de la tolerancia al riesgo del cliente;
- d) las modificaciones en los activos de inversión subyacentes.

3. En el caso de los análisis de adecuación realizados con arreglo al artículo 30, apartado 2, de la Directiva (UE) 2016/97, el registro debe incluir además la siguiente información:

- a) el resultado del análisis de adecuación;
- b) cualquier advertencia transmitida al cliente en caso de que el producto de inversión basado en seguros se haya considerado potencialmente inadecuado para el cliente, si el cliente ha solicitado celebrar el contrato a



pesar de la advertencia y, en su caso, si el intermediario de seguros o la empresa de seguros ha aceptado la solicitud del cliente de proceder a la celebración del contrato;

c) cualquier advertencia transmitida al cliente en caso de que este no haya proporcionado información suficiente para que el intermediario de seguros o la empresa de seguros pueda analizar la adecuación del producto de inversión basado en seguros, si el cliente ha solicitado celebrar el contrato a pesar de la advertencia y, en su caso, si el intermediario de seguros o la empresa de seguros ha aceptado la solicitud del cliente de proceder a la celebración del contrato.

4. Los registros se conservarán en un soporte que permita el almacenamiento de la información de forma accesible para futuras consultas por parte de la autoridad competente. La autoridad competente deberá poder acceder a ellos fácilmente, reconstituir cada elemento de manera clara y precisa e identificar fácilmente los cambios, las correcciones u otras modificaciones, así como el contenido de los registros con anterioridad a dichas modificaciones.

CAPÍTULO IV

Disposiciones finales

Artículo 20. *Entrada en vigor y aplicación.*

El presente Reglamento entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*. Será aplicable a partir del 23 de febrero de 2018.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 21 de septiembre de 2017.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

© Unión Europea, <http://eur-lex.europa.eu/>

Únicamente se consideran auténticos los textos legislativos de la Unión Europea publicados en la edición impresa del Diario Oficial de la Unión Europea.