



EIOPA *Technical Advice*

A transposição da Diretiva Sobre Distribuição de Seguros (“DDS”)¹ para o ordenamento jurídico nacional, que deverá ocorrer até 23 de fevereiro de 2018, implicará uma alteração do panorama da mediação, passando a estar agora centrada na supervisão comportamental, na tutela do consumidor e no alargamento das regras a todas as atividades e a todos os canais de distribuição, afetando-os de forma transversal na estratégia e modelo de negócio.

Esta nova regulamentação vem introduzir alterações ao atual regime da distribuição de seguros com especial impacto nas seguintes áreas: (i) desenho e manutenção de produtos; (ii) segmentação e perfis de clientes; (iii) informação e comunicação com clientes; (iv) formatação e capacitação da rede comercial; (v) modelos de remuneração e incentivos e (vi) normas de conduta, políticas e procedimentos.

A 24 de fevereiro de 2016, a EIOPA foi convidada a apresentar um Parecer Técnico à Comissão Europeia relativamente aos atos delegados que deverão ser adotados para especificar as seguintes disposições da DDS:

- A. **Supervisão e Governação de Produtos** (Artigo 25.º);
- B. **Conflitos de Interesses** (Artigos 27.º e 28.º);
- C. **Incentivos** (Artigo 29.º n.º 2);
- D. **Apreciação da Adequação e do Caráter Adequado e Prestação de Informações aos Clientes** (Artigo 30.º).

“A 24 de fevereiro de 2016, a EIOPA foi convidada a apresentar um Parecer Técnico à Comissão Europeia relativamente aos atos delegados que deverão ser adotados para especificar algumas das disposições da DDS”

Apenas o ato delegado relativo à supervisão e governação de produtos é transversal à distribuição de todo o tipo de produtos e serviços de seguros, ao passo que os restantes atos delegados irão concretizar os requisitos adicionais no que se refere à comercialização dos “IBIPs” (produtos de investimento com base em seguros), relativamente aos quais a EIOPA assume o objetivo de harmonização máxima possível com o regime da DMIF II.

Neste contexto, no passado dia 1 de fevereiro, a EIOPA publicou o Relatório Final do referido Parecer Técnico, apresentando clarificações no âmbito das quatro *supra* mencionadas disposições.

Vejamos então que esclarecimentos da EIOPA importam realçar.

A. Supervisão e Governação de Produtos

a. Objetivos das medidas a adotar

- Assegurar que os interesses dos consumidores são tidos em conta durante todo o ciclo de vida do produto, nomeadamente no processo de conceção e produção do mesmo, embora **não se pretenda estabelecer um controlo de preço**.

b. O mediador como fabricante de produtos de seguros

- De acordo com a EIOPA, o mediador é fabricante de produtos de seguros sempre que tenha um papel decisório na conceção e no desenvolvimento de um produto, em particular, quando **determina autonomamente as características essenciais e os elementos principais do produto, incluindo a cobertura, os custos, os riscos, o mercado alvo, a remuneração e os direitos de garantia**.
- Inversamente, a personalização e adaptação de produtos já existentes, ou a conceção de contratos à medida e a pedido de um consumidor não deverão ser consideradas atividades de produção.
- A EIOPA determina ainda a necessidade de formalização, num contrato escrito, das condições desta colaboração entre a empresa de seguros que fornece o produto e o “distribuidor fabricante”, incluindo os procedimentos que ambas as partes acordaram para identificação do mercado alvo.
- Não obstante esta formalização da repartição de funções, a empresa de seguros continuará totalmente responsável perante o consumidor pela cobertura fornecida, sendo que, relativamente ao cumprimento das medidas de supervisão e governação de produtos aplicáveis aos fabricantes, ambos se manterão independentemente responsáveis.
- Por fim, considerando os custos e benefícios, para o mercado e para os consumidores, de entre várias opções possíveis, a EIOPA revela que a Comissão deverá **definir um critério geral, não exaustivo, a ser utilizado na determinação do papel do mediador como fabricante, tendo sempre em consideração a análise do caso concreto**.

B. Conflitos de Interesses

a. Critério para identificação de conflitos de interesses - DMIF II com alterações

- Relativamente a esta matéria, a EIOPA considera que, em geral, será apropriado recorrer ao disposto no **Artigo 33.º do Regulamento Delegado da DMIF II**, ainda que com as seguintes alterações e clarificações:
 - i. incluir uma **delimitação geral** para facilitar a compreensão e aplicação da disposição, clarificando que as situações previstas nas alíneas são meramente exemplificativas;



- ii. esclarecer que os **conflitos de interesses podem surgir se os mediadores estiverem substancialmente envolvidos no desenvolvimento ou na gestão dos produtos**; e
- iii. clarificar que os **conflitos de interesses surgem sempre que um mediador recebe uma comissão de um terceiro, independentemente de essa comissão corresponder, ou não, a um padrão do mercado**.

b. Divulgação de conflitos de interesses - medida de último recurso

- A EIOPA esclarece que a **divulgação dos conflitos de interesses**, apenas pode ser utilizada quando as medidas organizacionais e administrativas estabelecidas pelos mediadores e empresas de seguros, nos termos da DDS, não sejam suficientes para evitar e gerir eficazmente estes conflitos.

C. Incentivos

a. Concretização da definição de “incentivo” e de “política de incentivos”

- **Incentivo** é qualquer honorário, comissão, ou qualquer outro benefício pecuniário ou não-pecuniário que é pago ou prestado a, ou por, qualquer parte que não o cliente (ou uma pessoa que atue em nome do cliente) associados à distribuição de um produto de investimento com base em seguros ou pela prestação de um serviço acessório. Já a **política de incentivos** é um conjunto de regras que regulamentam o pagamento de incentivos e inclui geralmente o critério utilizado para o respetivo pagamento.



- No entendimento da EIOPA, as regras sobre incentivos são extensíveis a todos os distribuidores, incluindo os chamados “mediadores ligados”, categoria que era autonomizada na anterior diretiva da mediaçãoⁱⁱ.

b. Metodologia e critérios para avaliar o impacto prejudicial na qualidade do serviço

- Ressalvando que não se trata de uma lista exaustiva e **que não é sua intenção banir a utilização de incentivos**, a EIOPA concretiza **seis critérios** ou indicadores para avaliação do aumento considerável do risco de impacto prejudicial na prestação do serviço de acordo com os melhores interesses do cliente, nomeadamente:
 - i. se os incentivos encorajam a oferta ou a recomendação de determinado produto ou serviço a um cliente, quando desde o início o distribuidor podia propor um produto ou serviço em carteira diferente que pode ir melhor ao encontro das necessidades do cliente;
 - ii. se predomina um critério comercial quantitativo na atribuição de incentivos e não são levados em conta critérios qualitativos relacionados com o cumprimento da regulamentação aplicável ou a qualidade dos serviços prestados;
 - iii. se o valor do incentivo é desproporcional quando comparado com o valor do produto e dos serviços prestados em relação ao produto;
 - iv. se o incentivo é, no todo ou em parte, pago no momento da venda do produto sem a existência de qualquer mecanismo de reembolso adequado, caso o produto termine ou seja resgatado antecipadamente;
 - v. se a política de incentivos não prevê um mecanismo de reembolso, caso o produto em causa termine ou seja resgatado antecipadamente;

- vi. se a política de incentivos prevê de alguma forma um patamar variável ou contingente, ou alguma forma de aceleração do valor do incentivo que é acionado com o cumprimento de um objetivo de vendas baseado no volume ou no valor de vendas.

c. Requisitos de organização

- As seguradoras e os distribuidores de seguros devem estabelecer, implementar e manter estruturas e procedimentos organizacionais que permitam avaliar continuamente se os incentivos que são pagos para determinado contrato de seguro, bem como as políticas de incentivos estão em conformidade com o disposto no Artigo 20.º, n.º 2 da DDS, devendo esta avaliação ser devidamente documentada e arquivada.
- No seu parecer técnico, a EIOPA determina ainda que os incentivos e as políticas de incentivos devem ser aprovadas pelo “*senior management*” dos mediadores de seguros e das seguradoras e que parte da política de conflitos de interesses a adotar pelos distribuidores deve conter regras sobre a aceitação de ofertas de brindes e entretenimento e as consequências da sua violação.



D. Apreciação da Adequação e do Carácter Apropriado dos IBIPs

- Em linha com o que já resultava da DMIF II, sobre esta matéria, a EIOPA, no essencial, propõe a seguinte concretização dos requisitos da avaliação da adequação e do carácter apropriado dos IBIPs previstos no Artigo 30.º da DDS:
 - a. A EIOPA clarifica que o teste de adequação não tem de ser realizado quando um IBIP é classificado como “não-complexo” (a EIOPA adianta uma lista de critérios para esta classificação) para efeitos do disposto no Artigo 30.º n.º 3, a) da DDS se for vendido na modalidade de “*execution-only*”, sem aconselhamento.
 - b. O mediador ou a seguradora devem, por um lado, determinar a extensão da informação a obter do cliente tendo em conta todas as **características do conselho** a prestar ao cliente, de modo a poder garantir que **o produto recomendado vai ao encontro das exigências e necessidades do cliente** em matéria de seguros (fazendo um paralelo com o Artigo 20.º, n.º 1 da DDS).
 - c. E, por outro lado, os distribuidores de seguros devem ainda obter a informação necessária (o nível de informação a recolher deverá ser adequado ao tipo de produto ou serviço específico) para poderem perceber os factos essenciais relativos ao cliente e para poderem assegurar que a sua recomendação satisfaz de forma razoável os seguintes critérios:
 - i. vai ao encontro dos **objetivos do cliente**, incluindo o seu nível de tolerância ao risco (e quando relevante, informação sobre o período de tempo que o cliente pretende manter o investimento, preferências na assunção de riscos, perfil de risco, e objetivos do investimento);
 - ii. vai ao encontro da **situação financeira do cliente** (fonte e volume de rendimentos habituais, ativos detidos pelo cliente e financiamentos regulares); e
 - iii. coincide com o **conhecimento e experiência** que o cliente tem que ter no sector financeiro para compreender o tipo específico de produto e serviço.
- A EIOPA aconselha ainda que a seguradora ou o mediador sejam obrigados a informar os clientes de forma clara e simples de que o exercício da avaliação da adequação serve para que possam atuar de acordo com os interesses dos clientes e que não criem qualquer tipo de ambiguidade quanto às suas responsabilidades nesta avaliação.

No que se refere ao aconselhamento automatizado de produtos de seguro (o chamado “robo-advice”) a EIOPA defende que devem ser aplicados os mesmos requisitos e que é da responsabilidade do segurador ou do mediador (consoante o caso) proceder aos testes de adequação e do carácter apropriado do investimento.

Formato de Documento de Informação Normalizada sobre o Produto de Seguros (“IPID”)

Por fim, importa ainda referir que, no passado dia 7 de fevereiro, a EIOPA também publicou e apresentou à Comissão Europeia um Projeto de Normas Técnicas de Execução e a avaliação do impacto do mesmo relativamente ao formato de apresentação normalizado do Documento de Informação sobre o Produto de Seguros, nos termos do disposto no Artigo 20.º, n.ºs 5 a 9 da DDS.

O objetivo do referido Documento é assegurar que o consumidor detém a informação relevante sobre os produtos de seguros não-vida que lhe permita comparar diferentes ofertas de produtos e tomar uma decisão de compra informada.

Fonte: <https://eiopa.europa.eu/publications/submissions-to-the-ec>

Para mais informações sobre o tema, por favor contacte:

Miguel Cordeiro | mcordeiro@ctsu.pt

Ana Cruz da Fonseca | acfonseca@ctsu.pt

www.ctsu.pt



Caso não pretenda rececionar estas comunicações poderá opor-se, a qualquer momento, à utilização dos seus dados para estes fins, devendo para tal, enviar pedido escrito para o seguinte endereço de email: geral@ctsu.pt. A CTSU assegura ainda o direito de acesso, atualização, retificação ou eliminação, nos termos da legislação aplicável, mediante pedido escrito dirigido para o referido endereço de email.

Esta comunicação apenas contém informação de carácter geral, pelo que não constitui aconselhamento ou prestação de serviços profissionais pela CTSU. Antes de qualquer ato ou decisão que o possa afetar, deve aconselhar-se com um profissional qualificado. A CTSU não é responsável por quaisquer danos ou perdas sofridos pelos resultados que advenham da tomada de decisões baseada nesta comunicação.

Para informações, contacte CTSU - Sociedade de Advogados, SP, RL, S.A.

CTSU – Sociedade de Advogados, SP, RL, SA, é uma sociedade de advogados independente, membro da Deloitte Legal network. A “Deloitte Legal” integra as práticas legais das “member firms” Deloitte Touche Tohmatsu Limited e as sociedades de advogados independentes a ela ligadas que prestem serviços jurídicos. Por motivos legais e regulatórios nem todas as member firms prestam serviços jurídicos.

© 2017 CTSU - Sociedade de Advogados SP, RL, SA. Todos os direitos reservados.

Membro da Deloitte Legal network

ⁱ Diretiva (UE) 2016/97, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de janeiro de 2016.

ⁱⁱ Diretiva 2002/92/CE, do Parlamento e do Conselho, de 9 de dezembro de 2002.