

Pérez-Llorca

Seguros y Reaseguros al Día

Una cruzada en bancaseguros



Jesús Almarcha

Abogado de Seguros y Reaseguros de
Pérez-Llorca

Se cuenta que allá por 1212 un grupo de unos 30.000 niños iniciaron la conocida como Cruzada de los Niños para tratar de reconquistar Jerusalén, con un trágico final: unos acabaron vendidos como esclavos, otros fueron cayendo por el camino. Como en esta Europa de tambores de guerra, para todo hay que elegir contra quién, cómo y cuándo librar batallas.

Ahora, en pleno 2022, asistimos en el sector a movimientos cada vez más definidos respecto de las ventas cruzadas de los operadores de bancaseguros. Sentencias como la dictada por un Juzgado de Primera Instancia de Pamplona a finales de 2021, que llega a considerar la contratación de un seguro de Vida Riesgo en el contexto de una operación de préstamo hipotecario “una sobre-garantía no necesaria”, o planteamientos como el que se recoge en cierto informe promovido por corredores, en el que se concluye que “las ventas cruzadas de seguros con créditos mediante el canal de distribución banca-seguros pueden tener efectos perjudiciales para los clientes”, auguran una peligrosa colisión de intereses.

No deja de ser peculiar la situación en la que queda la DGSFP. Si como quienes defienden que es necesario investigar en las supuestas malas prácticas que derivan de la venta cruzada, otros reguladores y autoridades como el Banco de España, la CNMC, o el Defensor del Pueblo terminan por tomar cartas, pudiera ser que quien tiene la obligación de pronunciarse quede envuelto en un inoportuno silencio. No estaría de más que se analizara por el regulador las prácticas en las ventas cruzadas de bancaseguros, tanto como si sus principales detractores efectúan verdaderos análisis objetivos y cumplen con la, admitámoslo, restrictiva normativa de distribución –piénsese en la anomalía española que sufren los corredores en la venta de unit-linked, o las prácticas anticompetitivas de distribuidores en LPS que ignoran las normas de interés general-.

Además, el debate también salpica a aseguradoras. No solo les puede acabar perjudicando a nivel reputacional y echar por tierra el trabajo continuo de UNESPA dotando de transparencia a la imagen sectorial, sino que también puede acabar minando su negocio. Si la distribución se considera mal hecha, nos encontraremos con conflictividad judicial que lleve a declaraciones aberrantes, como la apuntada por aquel Juzgado. Y todo ello es, al fin, indeseable también para los corredores.

Cui prodest. Estos movimientos están mal enfocados y pueden tener un trágico final, si desencadenan reclamaciones al sector por unas supuestas malas prácticas que, se quiera o no, no corresponden a nuestra realidad. Las malas prácticas no suceden en un entorno de mediación concreto, ni son generalizadas, sino que pueden suceder en todo tipo de canal. Quizás la solución venga por tratar de uniformizar el estatus de los mediadores y enfocar las obligaciones según el tipo de venta, como ocurre en otros países con normas más flexibles y en la propia IDD. O por una diferenciación de ideas y tecnología frente a la banca tradicional que permita al corredor de 2022 llegar triunfante a los umbrales de Jerusalén.

Para más información: www.perezllorca.com/actualidad/nota-juridica/los-operadores-de-bancaseguros-y-su-venta-cruzada-en-el-punto-de-mira/