

Las ventas vinculadas del artículo 17.3 de la ley de crédito inmobiliario

Pablo Muelas García

Socio del Área de Banca, Mercado de Capitales y Seguros de Gómez-Acebo & Pombo
Coordinador del Grupo de Seguros

Análisis de una de las excepciones de la prohibición de ventas vinculadas que la ley de crédito inmobiliario prevé cuando el seguro garantiza el crédito concedido.

La aprobación de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario, ha abierto un debate sobre el alcance teórico y práctico de las ventas vinculadas, aquellas que están prohibidas salvo las excepciones previstas en la norma. La construcción jurídica de una de esas excepciones, la del artículo 17.3, ha planteado ciertas dudas sobre su correcta catalogación, justificación y aplicabilidad.

Las ventas vinculadas se definen como ‘toda oferta o venta de un paquete constituido por un contrato de préstamo y otros productos o servicios financieros cuando el contrato de préstamo no se ofrezca al prestatario por separado’. Esta primera aproximación describe una estrategia que resulta beneficiosa para la entidad de crédito y perjudicial para el cliente —en la medida en que se le obliga a adquirir un segundo producto o servicio sin capacidad de valorar opciones alternativas—.

En aplicación del espíritu protector de los prestatarios que guía esta ley —ante su «asimétrica posición en la relación contractual» con el prestamista—, es entendible que las ventas vinculadas estén prohibidas como regla general. ¿Se extiende esta prohibición al supuesto

Advertencia legal: Este análisis sólo contiene información general y no se refiere a un supuesto en particular. Su contenido no se puede considerar en ningún caso recomendación o asesoramiento legal sobre cuestión alguna.

N. de la C.: En las citas literales se ha rectificado en lo posible —sin afectar al sentido— la grafía de ciertos elementos (acentos, mayúsculas, símbolos, abreviaturas, cursivas...) para adecuarlos a las normas tipográficas utilizadas en el resto del texto.

G A _ P

en el que el prestamista exija la contratación de un determinado seguro como prerequisite para conceder un préstamo? No necesariamente, por el simple motivo de que podríamos estar ante un supuesto distinto de una venta vinculada si ese requerimiento exigido por la entidad de crédito no viene acompañado por una oferta concreta del seguro que se corresponda con tal *conditio sine qua non*. En ese supuesto extremo estarían, por ejemplo, las entidades que no distribuyeran seguros, o que los que vendieran no se correspondieran con las características de los seguros demandados. No debe sorprendernos este escenario, pues el seguro, más allá de un eventual producto financiero susceptible de entrar en una oferta indisoluble con un préstamo hipotecario, es un elemento de garantía para el prestamista que permite limitar el riesgo de la operación. En este sentido, el requisito del seguro no es distinto de otros que igualmente podrían imponerse en ejercicio de la libertad de empresa que tiene cualquier entidad para fijar su apetito de riesgo y, conforme a él, diseñar el esquema global de la operación en la que estaría interesada en participar. La obligación de suscribir un seguro, tener un contrato laboral fijo o un determinado nivel de ingresos recurrentes como posibles condiciones habilitantes no convierte automáticamente a la concesión del préstamo inmobiliario en venta vinculada.

El artículo 17.3 de la Ley 5/2019 sólo puede interpretarse desde la distinción entre la motivación comercial y el derecho del prestamista a limitar el riesgo de impago cuando se asocia la concesión del préstamo a la contratación de un seguro. La prohibición de las ventas vinculadas, entendidas como pura táctica comercial, decae ante la función de garante que presenta el seguro como instrumento de limitación del riesgo derivado de la concesión del préstamo hipotecario. Nótese que este juego de equilibrios sólo tiene sentido, dentro de los productos o servicios financieros diferenciados del contrato de préstamo, con el seguro, precisamente por su condición de instrumento de control de riesgos. Comoquiera que el regulador excepciona la prohibición de la venta vinculada por entender que también resulta protegible el interés del acreedor por preservar su crédito ante una posible insolvencia del deudor, reconoce en el prestatario un nuevo derecho «compensatorio» (correlativo a una obligación de la entidad de crédito) consistente en presentar una póliza alternativa a la impuesta inicialmente por la entidad prestamista.

¿La aplicación práctica de este derecho desnaturaliza la venta vinculada convirtiéndola en combinada en la medida en que *de facto* se produciría, de forma sobrevenida, una oferta o venta separada del préstamo y el seguro? Al margen de la propia literalidad del precepto («como excepción a la prohibición de las prácticas de venta vinculada»), si la oferta o venta del préstamo se hizo (sólo) conjuntamente con el seguro, nada justificaría que el cumplimiento de la obligación legal del 17.3 cambiara la naturaleza jurídica de la operación. A la misma conclusión llegamos si consideramos la intención de la entidad de crédito en la oferta del seguro. ¿Se comercializa con la vocación de ser un producto autónomo o su diseño sirve, como principal propósito, para acompañar al crédito inmobiliario de la propia entidad?

Concluye el 17.3 impidiendo a las entidades prestamistas que «empeoren» las condiciones del préstamo en el caso de aceptar una póliza alternativa. Recuérdese que el prestamista está

obligado a aceptar pólizas alternativas equivalentes. Esta formulación intenta hacer posible una verdadera sustitución entre la póliza original y la alternativa sin que tal reemplazo conlleve ningún peaje para el cliente. Sin embargo, este mandato choca con la lógica comercial y con la sistemática de la norma.

Prohibir empeorar las condiciones de un préstamo distribuido conjuntamente con otro producto cuando este último sale de la operación supone ignorar que la venta vinculada ofrece evidentes ventajas para el vendedor —entre otras, el ahorro de los costes de comercialización del segundo producto— o presumir que tales beneficios no han sido compartidos con los clientes. La práctica comercial, sin embargo, desafía este razonamiento. Precisamente para favorecer la venta vinculada por las razones apuntadas, las entidades de crédito presentan unas condiciones económicas atractivas que mejoran la suma del precio de los dos productos individualmente considerados. Si por el cumplimiento de la ley uno de esos productos se sustituye por otro externo, esa sinergia virtuosa de la que se ha hecho partícipe al cliente desaparece, debiéndose establecer otras condiciones económicas que sean fieles a los nuevos términos de la operación. ¿Es esto distinto de lo que sucede en el ámbito tributario cuando, por ejemplo, se aplica una deducción y posteriormente se deja de cumplir alguno de sus requisitos constitutivos? En tal caso no cabe sino regularizar la situación devolviendo las ventajas fiscales que se disfrutaron en la expectativa de mantener el cumplimiento de las condiciones habilitantes.

La Ley 5/2019 no es ajena a las economías de escala que se producen en la venta conjunta de dos o más productos. De hecho, entre la información que debe proporcionarse al cliente cuando se produce una venta combinada, se tienen que comunicar las diferencias entre la oferta combinada y la oferta de los productos por separado. Esta notificación sólo tiene sentido si asumimos —como no puede ser de otro modo— que una y otra modalidad de venta presentan discrepancias, normalmente en su precio. Si reconocemos esta circunstancia en las ventas combinadas, ¿por qué negarla en las vinculadas cuando, en cumplimiento de la ley, la vinculación se verifica con un seguro externo?

La prohibición de recuperar el equilibrio entre las partes (para evitar que la ventaja de la venta vinculada con productos propios se quede en el cliente cuando se transforma en una venta vinculada mixta) hará previsiblemente que las entidades de crédito formulen todas sus propuestas comerciales con el formato de venta combinada, incluso cuando quieran asociar un préstamo con un seguro como mecanismo de garantía adicional. Frente a la venta vinculada, aquí no habría otra restricción que presentar el préstamo inmobiliario y el seguro de un modo conjunto y por separado, lo que se lograría diseñando productos modulables, compatibles entre sí y que admitan la asociación con otros seguros ajenos. En este entorno de *seguros «commodity»* (intercambiables), el precio bonificado que se ofrezca por la adquisición (¡y mantenimiento!) simultáneo de dos productos propios conseguirá conciliar el equilibrio entre las partes, los intereses comerciales y la necesaria competencia de mercado.