



RICARDO NOGALES,
abogado. Confederación de
Consumidores y Usuarios (CECU)

✉ cecu@cecu.es
 📱 @CECUconsumo
 www.cecu.es

Rentas vitalicias y consumidores: ¿riesgo u oportunidad?

¿ES QUE ALGÚN lector pensó, más de diez años después, que dejaríamos de hablar de la crisis financiera de la pasada década? ¿Qué tiene que ver ahora el *crack* bursátil mundial con las rentas vitalicias ofrecidas a los consumidores? Pues —lamentablemente— mucho, y con un denominador común claro: la desconfianza que este sector empresarial aún genera en las autoridades de supervisión.

Aquella crisis financiera, al menos en España, tuvo sus principales efectos en el sector bancario, tanto del lado de la oferta obligando a una severísima reestructuración bancaria con inyección de capital público, como del lado

de la demanda perjudicando a miles de familias que habían depositado sus capitales en activos ofrecidos por la banca al gran público. Los efectos de esta crisis financiera se han manifestado, además de en un llamativo plano judicial, en el ámbito legislativo, habiéndose aprobado para ello múltiples normas tuitivas de la clientela y exigiendo mayores esfuerzos de solvencia y transparencia a las entidades de crédito.

Sin embargo, estas nuevas medidas legislativas no sólo afectaron al sector bancario (aunque sí principalmente), sino que el sector asegurador también ha visto cómo se le endurecían los requisitos para poder continuar con su actividad.

Así, se aprobó la llamada Directiva Ómnibus II o Solvencia II (Directiva 2014/51/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014), que (auto) justificaba su aprobación con el argumento de que “la crisis financiera de 2007 y 2008 puso al descubierto graves deficiencias en la supervisión financiera, tanto en casos concretos como en relación con el sistema financiero en su conjunto”. Y ello, insistimos, a pesar de que el sector asegurador no fue uno de los causantes (ni siquiera protagonista) del *crack*.

El caso es que mediante la Directiva Solvencia II y otros instrumentos posteriores, principalmente la *Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros*, se han aprobado nuevas medidas para incrementar la supervisión y sostenibilidad del mercado asegurador, así como la protección del cliente a través de, entre otras pautas, mayor transparencia y mejor información sobre los productos de seguro. Y en este punto es donde cobra especial relevancia el servicio cuyo protagonismo se nos propone hoy: la renta vitalicia, en realidad un seguro de vida que en caso de fallecimiento y/o supervivencia permite al asegurado obtener una renta con la periodicidad y retribución establecidas en el contrato.

Y decimos que en este tipo de productos es muy importante la normativa sobre solvencia y transparencia, pues las cantidades en juego justifican (o usualmente justificarán) con creces la adopción de ambas cautelas: lo primero, la solvencia, para que existan garantías de supervisión institucional que sustenten una mínima confianza en la continuidad de cada compañía y, con éstas, la del propio sistema asegurador de cara a evitar insolvencias o crisis empresariales que arruinen las expectativas de los inversores (pequeños inversores, además, en lo que a nuestros efectos importa); y lo segundo, la transparencia, para garantizar que el consumidor/asegurado contrata lo que solicita y necesita, no lo que la aseguradora o agente de turno tengan más en consideración. Por cierto, que dentro de poco (muchas aseguradoras ya lo han implantado, a pesar de no ser aún obligatorio) nos tendremos que ir acostumbrando al que se conocerá como «documento de información de productos de seguro» (según el modelo ya aprobado por el Reglamento de Ejecución 2017/1469), documento también conocido por sus siglas en inglés IPID, por “*Insurance Product Information Document*”. De lo que no nos cabe duda es que en las rentas vitalicias la transparencia será primordial, más aún cuando existe una catalogación específica referida a esta categoría de productos: los llamados “productos de inversión basados en seguros” (PRIIP’s, acrónimo de “*Packaged Retail and Insurance-Based Investment Products*”), cuya comercialización al asegurado minorista está tan bajo la lupa que la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación ha aprobado ocho directrices (EIOPA-17/651, en fecha 4 de octubre de 2017) para clarificar las “características contractuales que pueden dificultar que el cliente entienda los riesgos implicados en un producto de inversión basado en seguros”.

Resulta, finalmente, que como viene siendo habitual y así lo hemos recordado en este mismo espacio en otras ocasiones, el legislador español acumula un importante retraso en la aprobación de la nueva Ley de Distribución de Seguros (desde febrero de 2018, nada menos) y, con esta, en la consecución de la buscada protección del asegurado/inversor minorista. Normas fiscales para dinamizar el sector sí, ya tenemos y que no falten; normas de protección de la clientela pueden esperar, aun incumpliendo los plazos impuestos desde Bruselas.

“Garantía de las pensiones, alternativas a los planes privados y protección del consumidor”



«El *crack* bursátil mundial y las rentas vitalicias ofrecidas a los consumidores tienen un mismo denominador común: la desconfianza en las autoridades de supervisión»