El antídoto del consumidor contra los seguros de prima única en las hipotecas. El producto más rentable para una entidad financiera y, por ende, de mayor coste para un consumidor es el llamado seguro de prima única. El encarecimiento que sufre el deudor hipotecario fruto de este producto es considerable y, por ello, el consumidor que haya firmado como tomador este seguro debe saber que dispone, dentro de los treinta primeros días, de una vía para deshacerse de esta pesada losa, vía que las aseguradoras, a través de las entidades financieras comercializadoras, incluyen por mandato legal en el clausulado, eso sí, con la esperanza de que el cliente no se percate de ello. Nunca nos informarán de este derecho que expondré a continuación.

La compra de una vivienda implica probablemente la mayor inversión que un consumidor medio realiza en su vida. En la mayor parte de los casos, es necesaria la financiación de esta compra y es ahí donde las entidades financieras despliegan toda su capacidad comercial para incrementar, mediante diversos productos, la rentabilidad de la operación: tarjetas de crédito y débito, plan de pensiones, seguros de hogar, vida, desempleo, automóvil... e, incluso, determinados productos de ahorro que, apalancados por medio del propio crédito hipotecario, aumentan aún más la rentabilidad, como fondos de inversión, principalmente.

Es importante recordar que ninguna norma en nuestro ordenamiento jurídico recoge la obligación por parte del prestatario de ser titular de ninguno de estos productos, salvo lo relativo al seguro sobre el bien inmueble hipotecado -seguro del hogar-, el cual, por cierto, no necesariamente se ha de contratar con la entidad prestamista. Lo que sí es cierto es que la escritura puede contener determinadas bonificaciones a los intereses remuneratorios que dependan de la contratación de estos productos, o bien que los mismos nos permitan acceder a determinadas condiciones más ventajosas de cuenta o de servicios bancarios. En la negociación de nuestra hipoteca, el empleado de la entidad financiera tratará de que contratemos la mayor cantidad de estos productos.

De entre todos los que acompañan a un préstamo hipotecario, el producto de mayor rentabilidad para la entidad es el seguro de vida con prima única, especialmente cuando esta prima es objeto de financiación, ya que, debido a su elevado importe, se suele incorporar al préstamo hipotecario, aumentando con ello el capital total prestado. Para el cálculo de dicha prima, como en el

Uría 13 4ºD 33003 OVIEDO
984 186 927
www.alfredogarcialopez.es/com

resto de seguros de vida, se tienen en cuenta el capital asegurado (importe total de nuestra hipoteca), la duración de la misma y el resto de factores habituales de riesgo como edad, profesión, etc. El resultado es que, en una hipoteca media de 150.000 euros a 35 años, nos podemos encontrar con una prima que podría estar en torno a los 15.000 euros, lo cuales han de ser abonados, no lo olvidemos, el mismo día de la firma. Ello implica que, en la mayoría de las ocasiones, se va a financiar, es decir, que se incorporará al capital de la hipoteca, la cual, siguiendo con el ejemplo anterior, pasaría de 150 a 165 mil euros. Y ello implica varias consecuencias, siendo la principal el incremento del coste financiero para el prestatario: en el ejemplo dado de una financiación a 35 años, a un tipo medio del 1,25 % TAE, nos encontramos que, al final de la vida de la hipoteca, habremos pagado en torno a 18.500 euros, es decir, unos 3.500 euros más en concepto de intereses derivados del seguro de vida, además del incremento de otros capítulos como comisión de apertura, gastos de estudio, impuesto de actos jurídicos documentados (salvo en los casos de subrogación y solo hasta el límite subrogado), sin olvidar el coste de oportunidad y, en definitiva, el esfuerzo económico que supone el pagar una mayor cuota mensual, la cual, siguiendo con las cantidades del ejemplo, podría sufrir un incremento de unos 44 euros (mensuales).

Para la entidad financiera supone un importante incremento en el capítulo de sus objetivos en primas de seguros. En efecto, si con un seguro de prima anual este objetivo se ve incrementando progresivamente según el asegurado va pagando sus cuotas anuales, en este supuesto, la sucursal implicada aumentará sus objetivos en 15.000 euros en un solo día: pagamos el día de la firma lo que deberíamos pagar a lo largo 35 años. A ello se une la comisión que recibe la entidad financiera de la aseguradora, normalmente participada por aquella. En base a todo ello, el empleado del banco que comercialice la hipoteca tratará por todos los medios de lograr que el hipotecante deudor acepte la contratación argumentando que es más barata (cosa que no es cierta, como hemos visto), que se exige como garantía por la propia hipoteca (lo cual tampoco es cierto, pues no hay ninguna norma que obligue a ello), que supone un pequeño aumento de la cuota mensual (aumento, que puede llegar a ser de hasta el 10%), etc. La firma de estos productos tendrá lugar siempre momentos antes de la firma ante notario de la hipoteca y compra venta.

El consumidor debe ser conocedor de las enormes consecuencias económicas que supone el aceptar un seguro de vida con prima única, especialmente si es financiada. En cualquier caso, es importante destacar un arma de la que dispone aquel deudor hipotecario que ya haya firmado recientemente este seguro: el artículo 83 a) de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro, que establece en su apartado primero que "el tomador del seguro en un contrato de seguro individual de duración superior a seis meses que haya estipulado el contrato sobre la vida propia o la de un tercero tendrá la facultad

Uría 13 4ºD 33003 OVIEDO
984 186 927
www.alfredogarcialopez.es/com

unilateral de resolver el contrato sin indicación de los motivos y sin penalización alguna dentro del plazo de 30 días siguientes a la fecha en la que el asegurador le entregue la póliza o documento de cobertura provisional". Es decir, si aún no han pasado 30 días desde la firma, el consumidor debe elaborar un documento en el que expresamente de solicite la resolución unilateral del contrato de seguro en cuestión. Es importante que esta comunicación quede acreditada y, para ello, hay varios medios: burofax, conducto notarial o, lo más sencillo y barato, personarse en una sucursal cualquiera de la entidad financiera para la entrega del escrito. Es importante exigir el estampado del sello de entrada de correo, exigencia que, para la entidad, es de obligado cumplimiento. Ello implica que la aseguradora, a través de la entidad financiera, deberá abonar la parte de prima no consumida, que ascendería a más de un 99% de, siguiendo el ejemplo inicial, los 15.000 euros indicados. No obstante, es importante la lectura atenta del clausulado, ya que, en ocasiones, los contratos incluyen una renuncia expresa a este derecho unilateral, siendo necesario comprobar si tal renuncia cumple con los requisitos de transparencia necesarios para su validez.

En cualquier caso, antes de firmar un contrato de préstamo hipotecario, es recomendable valorar todos los aspectos y consecuencias que acompañan a dicha firma. Se hace por ello imprescindible solicitar al notario una copia del borrador de la escritura con al menos dos días de antelación para una lectura atenta y, por qué no, para recabar el asesoramiento de un profesional.

Uría 13 4ºD 33003 OVIEDO
984 186 927
www.alfredogarcialopez.es/com

AlfredogarcialopeZ
ABOGADOS

Uría 13 4ºD 33003 OVIEDO
984 186 927
www.alfredogarcialopez.es/com

AlfredogarcialopeZ
ABOGADOS

Uría 13 4ºD 33003 OVIEDO
984 186 927
www.alfredogarcialopez.es/com

AlfredogarcialopeZ
ABOGADOS

Uría 13 4ºD 33003 OVIEDO
984 186 927
www.alfredogarcialopez.es/com