

## LAS PÓLIZAS DE RESPONSABILIDAD CIVIL QUE FIRMASTE EN 2024 YA NO CUBREN EL MUNDO DE 2026".

**¡¡ALGUIEN DEBERÍA HABÉRTELO DICHO!!**

El 9 de diciembre de 2026 cambian las reglas.  
¿Están preparadas tus pólizas de Responsabilidad Civil?



Hay fechas que parecen lejanas hasta que de repente se convierten en urgentes. El **9 de diciembre de 2026** es una de ellas.

Ese día entra en aplicación la **Directiva (UE) 2024/2853**, la nueva normativa europea sobre responsabilidad civil por productos defectuosos. Una norma aprobada el 23 de octubre de 2024 que deroga cuarenta años de regulación anterior, la Directiva 85/374/CEE, y que, en mi opinión, representa el cambio estructural más importante en el ámbito del seguro de Responsabilidad Civil desde la propia Ley de Ordenación del Seguro Privado.

Y sin embargo, **la inmensa mayoría de las empresas españolas (y de sus aseguradoras) siguen actuando como si ese día no existiera.**

A partir del 9 de diciembre de 2026, **cualquier producto introducido en el mercado** —físico, digital, con inteligencia artificial, una simple actualización de software, o un servicio conexo integrado en un dispositivo— podrá generar una reclamación de responsabilidad civil **sin necesidad de probar culpa.**

Solo daño, defecto y nexos causales. **Responsabilidad objetiva pura.** Y con presunciones legales a favor del reclamante.

No es el modelo napoleónico del Código Civil al que estamos acostumbrados. Nos estamos acercando, con matices, al **modelo americano de "strict liability"** —sin daños punitivos, sí, pero con inversión de la carga de la prueba y "Discovery" a la europea.

Eso cambia la ecuación del riesgo. Y **cambia, profundamente, la ecuación del seguro.**

La pregunta que nadie, por lo que veo, se está haciendo es: **¿Qué pasa con las pólizas que ya están en vigor?**

Aquí viene la parte incómoda. Y quiero ser claro con este tema, ya que el sector merece esta reflexión. **¿Qué ocurre con una póliza de RC General o RC Productos que se firmó hace dos años, que tiene vencimiento en 2027, y que no ha sido adaptada?**

Pues que el 9 de diciembre de 2026, esa póliza seguirá vigente. El tomador seguirá pagando su prima. **Y creará, de buena fe, que está cubierto.**

Pero si un producto que lanzó al mercado el 10 de diciembre genera un daño, y ese producto incluye software, o una actualización, o un servicio digital integrado... **puede que no lo esté.** Porque el clausulado que contrató no contempla esos supuestos. Porque fue redactado para otro mundo, el de los bienes tangibles, el del acto de fabricación o distribución como hecho generador, **el del software como exclusión.**

**Ese es el riesgo silencioso. El que nadie ha comunicado todavía.**

La pregunta es si las aseguradoras emitirán o no un suplemento de adaptación. Desde mi conocimiento como suscriptor y directivo en compañía de seguros por más de 25 años me atrevería a decir honestamente que **no**: ¿deberían? Sí, pero la mayoría no lo harán por iniciativa propia.

Técnicamente, no existe hoy en España una obligación legal que fuerce a las aseguradoras a emitir un endoso de adaptación **antes del 9 de diciembre.** Y en ausencia de esa obligación, la tendencia natural del mercado es la inercia.

Lo que sí veremos, en mi opinión, es un movimiento en dos velocidades:

1. Las aseguradoras más sofisticadas y los mercados internacionales (Lloyd's, mercados especializados en RC Industrial y Tech) incorporarán nuevas exclusiones explícitas: **"no cubrimos daños derivados de software, IA ni servicios digitales integrados bajo la Directiva 2024/2853"**, protegiendo su balance.
2. Las aseguradoras de volumen del mercado español, con carteras de pymes y comercios, **no harán nada a tiempo. Y eso generará, irónicamente, un riesgo aún mayor:** el riesgo de cobertura no delimitada, de siniestralidad no prevista, de conflicto en el momento del siniestro.

El suplemento llegará. Pero llegará tarde, mal comunicado y, en demasiados casos, como respuesta a un siniestro rechazado.

Pero para los brokers e intermediarios, la pregunta relevante que nos debe preocupar es: ¿quién avisa al cliente? ¿Quién tiene la obligación de hacerlo?

Esta es, para mí, la pregunta más importante de todas. Y la más incómoda para el sector.

Cuando el riesgo de un cliente cambia —no porque haya cambiado su actividad, sino porque ha cambiado el marco legal en el que opera—, **¿quién tiene la obligación de comunicarlo al cliente?** La respuesta no está en la póliza. Está en la **Ley de Distribución de Seguros** (Ley 26/2006 y su reforma por la Directiva IDD), en el deber de asesoramiento continuo del mediador y, hay que ser directo y claro con esto, en la propia **ética profesional del bróker y/o del corredor**.

Un cliente fabricante, importador, reacondicionador, integrador de software, o simplemente una empresa con una póliza de RC General con "cobertura de productos"... tiene derecho a saber que **el riesgo que aseguró en 2024 no es el mismo riesgo que enfrentará a partir del 9 de diciembre de 2026**. Que lo que creyó comprar puede no cubrir lo que viene.

**Si nadie le avisa, no es un fallo del cliente. Es un fallo nuestro.**

¿En este sentido, dónde empieza y hasta dónde alcanza nuestra responsabilidad?

El corredor de seguros no es un mero intermediario. Es un asesor profesional con responsabilidad propia, reconocida y exigible.

Con la entrada en aplicación de la Directiva 2024/2853, la obligación del broker ante sus clientes de RC no empieza el 9 de diciembre. **Empieza hoy.**

Concretamente, implica:

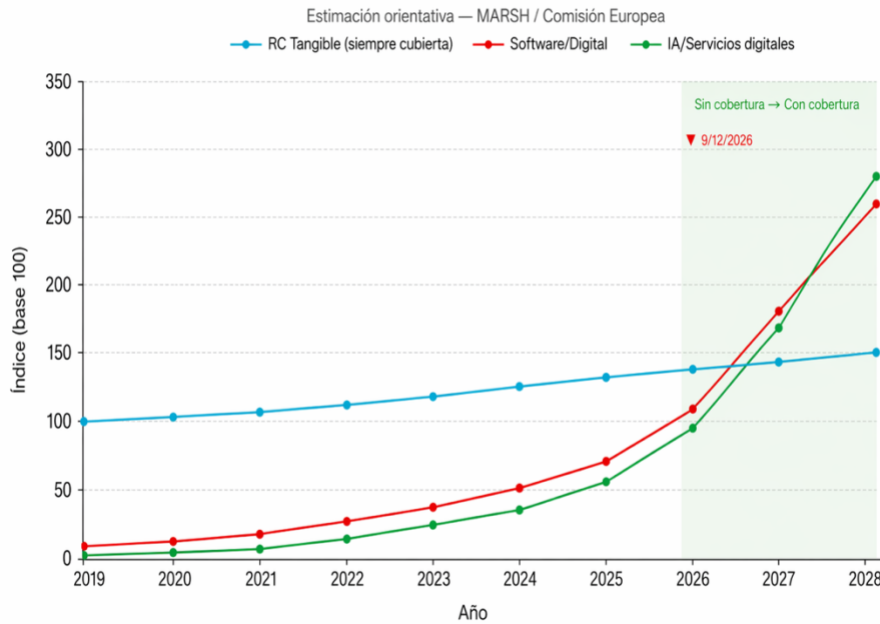
- **Revisar la cartera de clientes** expuestos: fabricantes, importadores, distribuidores, integradores tecnológicos, plataformas de venta online, empresas con productos que incorporan software o IA.
- **Identificar las pólizas en vigor que vencen después del 9/12/2026** sin haber sido adaptadas al nuevo marco.
- **Comunicar por escrito al cliente** la nueva situación de riesgo, el gap de cobertura potencial y las opciones disponibles.
- **Negociar con las aseguradoras** la emisión de suplementos de adaptación, nuevas condiciones o, si la aseguradora no tiene producto adaptado, la búsqueda de cobertura en mercados alternativos.
- Y si el cliente decide no actuar habiendo sido informado: **documentar ese asesoramiento**. Porque la responsabilidad del corredor y el bróker de seguros también tiene límites, y esos límites los marca la prueba de haber cumplido con el deber de diligencia.

No hacerlo no es solo un riesgo reputacional. **Es un riesgo de responsabilidad civil profesional del propio intermediario —grande o pequeño, es indistinto—.**

**El 9 de diciembre de 2026 llega. La pregunta no es si estás informado. La pregunta es si estás preparado.**

*¿Tu póliza de RC lo está?*

## Crecimiento de reclamaciones RC (índice base 2019=100)



## CASO PRÁCTICO:

### Quando el producto "funciona bien" pero la póliza no

Imaginemos —y os aseguro que no hay que imaginar mucho— una empresa valenciana mediana, fabricante de maquinaria industrial, que integra en sus equipos un **sistema de control automatizado con software propio**. Tiene una póliza de RC General con cobertura de productos contratada hace tres años, prima correcta, aseguradora solvente, renovación automática. Aparentemente, todo en orden.

En enero de 2027, un cliente alemán sufre daños materiales importantes porque una **actualización del software de control**, enviada remotamente por el fabricante en diciembre de 2026, introduce un fallo en la secuencia de arranque.

No hay negligencia aparente. El ingeniero hizo su trabajo. Pero el daño existe, el defecto existe y el nexo causal es claro.

El cliente reclama al amparo de la Directiva 2024/2853 (no necesita probar culpa). Solo daño, defecto y causalidad. Y la presunción legal juega a su favor porque el mal funcionamiento es manifiesto.

El fabricante llama a su aseguradora. Y aquí llega el momento que nadie quiere vivir: la aseguradora revisa el condicionado, comprueba que **el software está expresamente excluido o no contemplado como producto**, que el **hecho generador está vinculado a la fabricación física** y no a una actualización remota posterior, y que los **daños materiales a instalaciones del cliente** tienen una franquicia y un sublímite que no se revisaron desde 2023.

Cobertura parcial, en el mejor caso. Conflicto de cobertura, en el más probable. Reclamación sin respaldo real, en el peor.

¿Quién debe responder?

- El fabricante que creyó estar cubierto.
- La aseguradora que no actualizó el clausulado.
- El broker que no revisó la póliza antes del 9 de diciembre.

Las tres respuestas son incómodas. Y **las tres, en distinta medida, son correctas**.

## ¿QUÉ TIENE QUE EXIGIR EL BROKER A LA ASEGURADORA ANTES DEL 9/12/2026?

1. **Redefinición de "Producto":** que incluya expresamente software, IA, firmware, archivos de fabricación y servicios digitales conexos —no solo bienes tangibles—.
2. **Cobertura de actualizaciones:** que los daños derivados de actualizaciones, mejoras o aprendizaje automático posteriores a la puesta en mercado queden cubiertos mientras el producto esté bajo control del asegurado.
3. **Ampliación del perímetro de asegurados:** reacondicionadores, integradores de software, modificadores sustanciales, importadores y operadores logísticos deben quedar expresamente incluidos o excluidos —nunca en zona gris—.
4. **Cobertura de nuevos tipos de daño:** daños psicológicos reconocidos médicamente y destrucción/corrupción de datos no profesionales deben estar expresamente recogidos.
5. **Responsabilidad objetiva explícita:** el condicionado debe recoger que la cobertura opera sin necesidad de probar culpa, conforme al régimen de la Directiva.
6. **Costes de defensa ampliados:** incluir peritaciones técnicas, exhibición de pruebas (*discovery*) y costes de *disclosure* ante tribunales europeos.
7. **Revisión de plazos de cobertura:** cláusulas de *run-off* y períodos de descubrimiento adaptados al plazo de 10 años general y 25 años para lesiones de aparición lenta.
8. **Coordinación RC Productos / RC Profesional / Ciber:** delimitar expresamente qué póliza responde en cada supuesto para evitar vacíos y solapamientos entre garantías.
9. **Sublímites y franquicias revisados:** los actuales no estaban calculados para riesgo digital sistémico —deben renegociarse antes del vencimiento o con suplemento—.
10. **Confirmación escrita de posición:** si la aseguradora no adapta el condicionado, debe emitir un suplemento que declare expresamente qué queda excluido —el silencio no protege a nadie, pero sí compromete al broker que no lo exigió—.

**Importante:** si la aseguradora no responde o dilata, ese intercambio de comunicaciones es ya, por sí solo, **el mejor escudo de responsabilidad profesional del broker.**

## QUIÉN SE ESTÁ MOVIENDO YA Y QUIÉN NO

### A) Europa: los grandes reaseguradores van por delante

El movimiento más concreto y documentado viene de **Munich Re**. A través de su filial especializada **HSB**, lanzó en **marzo de 2026** un producto específico de *AI Liability Insurance* dirigido a pymes, que cubre exactamente los gaps que las pólizas de RC General excluyen: lesiones corporales, daños materiales y daños derivados de contenido generado por IA. La justificación pública fue explícita:

*"rellenamos los vacíos de cobertura que las pólizas generales excluyen."* Es decir, Munich Re ya confirma oficialmente que el gap existe.

**Lloyd's of London** y los mercados especializados de Londres llevan desde 2024 revisando los *wordings* de RC Tech y RC Productos para incorporar o excluir expresamente el riesgo de software e IA, anticipándose a la Directiva. El mercado de Londres históricamente se mueve antes que el continental porque trabaja con *manuscript policies* (contratos a medida), lo que le permite adaptar clausulados sin esperar a que el mercado doméstico reaccione.

**Zurich, AXA y Allianz** están en fase de revisión interna de sus líneas de RC Industrial y RC Productos, pero **no han anunciado públicamente suplementos automáticos de adaptación** para las carteras en vigor. El mercado asegurador español, según INESE, reconoce que la Directiva abre una oportunidad para la especialización, **pero la respuesta operativa sigue siendo lenta.**

**Freshfields y Gibson Dunn** —dos de los mayores bufetes de corporate europeo— han emitido alertas a sus clientes industriales y tecnológicos en 2026 advirtiendo que el perímetro de responsabilidad se amplía a toda la cadena de suministro digital. Esto es relevante: cuando los grandes despachos avisan, las aseguradoras de sus clientes empiezan a recibir consultas.

### Bélgica: el caso más avanzado en transposición

Bélgica es el país que más ha avanzado en la transposición, incorporando la nueva definición de producto —incluido software y servicios digitales— directamente al Código Civil a partir del 1 de enero de 2025. Es el primer mercado donde el broker puede ya argumentar legalmente la necesidad de adaptación del clausulado.

## B) Estados Unidos: camino paralelo, lógica diferente

En EE. UU. no existe una Directiva equivalente, porque el sistema ya parte de la *strict liability* estatal (modelo Restatement). Pero hay un movimiento legislativo federal muy relevante:

	EU Directiva 2024/2853	USA- AI LEAD Act (propuesta)
<b>Estado</b>	Aprobada, transposición antes del 9/12/2026	Propuesta en el Senado, pendiente de aprobación
<b>Modelo</b>	Responsabilidad objetiva + presunciones	Strict liability + negligencia
<b>Software como producto</b>	Sí, expresamente	Sí, expresamente
<b>Daños punitivos</b>	No	Posibles (sistema americano)
<b>Retroactividad</b>	No (solo productos post-9/12/2026)	Sí (retroactivo a demandas)
<b>Quién responde</b>	Toda la cadena (fabricante, integrador, logístico)	Desarrollador y desplegador

el **AI LEAD Act** (*Aligning Incentives for Leadership, Excellence, and Advancement in Development Act*), propuesto en el Senado por los senadores Durbin y Hawley en **septiembre de 2025**, busca crear un estándar federal de responsabilidad por productos de IA. Contempla cuatro vías de reclamación: diseño negligente, falta de advertencia, incumplimiento de garantía expresa y *strict liability* por condición defectuosa. El elemento más llamativo: **alcance retroactivo** —se aplicaría a demandas presentadas tras su aprobación, aunque el daño ocurriera antes—.

## Conclusión y lectura final para el broker

Lo más importante es esto:

- **El mercado de reaseguro ya se está moviendo:** Munich Re lo confirma con un producto lanzado.
- **Los grandes bufetes internacionales** ya están asesorando a sus clientes industriales sobre esta exposición. Cuando el reaseguro y los abogados de empresa se adelantan, la presión sobre las aseguradoras directas llega en cuestión de meses.
- **El broker que ya está teniendo esta conversación** con sus clientes **lleva ventaja real** sobre el que espera a que la aseguradora tome la iniciativa.

**Casimiro Rey**

*Director de Empresas y Negocio Internacional*

*Miembro del Comité de Dirección*

*Grupo Galilea S.L. (Söderberg & Partners)*