

## **BANCA Y SEGUROS: CUANDO LA SOLVENCIA REGULATORIA EMPIEZA A TENSIONAR LA LIBRE COMPETENCIA**

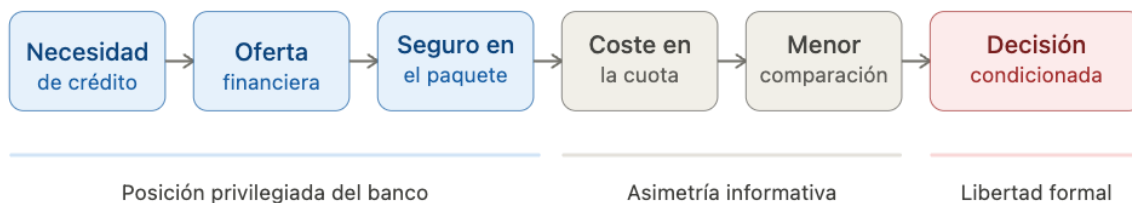
La entrevista publicada en *Expansión* el 20 de abril de 2026 a Borja Peñas, socio responsable del sector financiero para "Deal Advisory" de KPMG en España, donde menciona que la banca redoblará su interés por el negocio asegurador al albur de la nueva contabilidad internacional, donde se rebajan sustancialmente las dotaciones de capital por el negocio asegurador, provocará más interés por impulsar y desarrollar este negocio desde dichas entidades.



De hecho, se menciona que los bancos pueden llegar a tener interés en aumentar sus participaciones cercanas o superiores al 50%, ya que se visibiliza el valor futuro del negocio de seguros dentro del balance; la nueva normativa de solvencia les permite a los bancos rebajar incluso la dotación de capital por estos activos aseguradores. Hay operaciones ya en curso donde compañías de seguros tienen grandes acuerdos con empresas de distribución y... eso me ha empujado a reflexionar bastante más allá de una cuestión técnica de solvencia o de balance.

### Cómo se forma la vinculación económica

Secuencia habitual desde la financiación hasta una elección aseguradora condicionada



Lo que allí se plantea puede proyectar efectos relevantes sobre la competencia real en el mercado asegurador, sobre la posición de los mediadores independientes y, en último término, sobre la libertad efectiva del cliente.

No se trata de cuestionar que la banca participe en el negocio asegurador. Esa realidad forma parte desde hace tiempo del modelo financiero europeo y español. Lo que sí debe cuestionarse es que esa presencia pueda seguir reforzándose desde la regulación sin ponderar de manera suficiente el impacto competitivo que ello produce en un mercado donde **la banca ya parte, de hecho, con una ventaja estructural muy difícil de replicar por cualquier mediador independiente.**

Porque **el problema no es solo que el banco venda seguros. El problema es que puede hacerlo desde una posición privilegiada:** controla la relación financiera, conoce el momento exacto en que nace la necesidad asegurable, dispone de información económica del cliente que ningún mediador externo maneja en igualdad de condiciones y, además, incorpora muchas veces el seguro dentro de una operación de financiación en la que el cliente no percibe que esté adoptando una decisión plenamente separada.

Ahí aparece, a mi juicio, la primera gran distorsión del sistema. Formalmente puede hablarse de venta combinada y no necesariamente de venta vinculada prohibida. Pero materialmente, en muchos casos, lo que existe es una vinculación económica de facto: **el cliente entiende que aceptar el seguro forma parte natural del acceso al crédito o de la obtención de mejores condiciones. Y cuando eso sucede, la libertad de elección deja de operar como una realidad efectiva para convertirse en una posibilidad meramente formal.**

**El corredor** o mediador independiente compite en un terreno completamente distinto. **Debe captar al cliente fuera de la operación financiera, presentar alternativas, justificar su recomendación, acreditar el análisis del mercado y soportar un nivel de exigencia documental particularmente intenso.** El banco, en cambio, interviene cuando la necesidad ya está creada, cuando el cliente ya está sentado en la mesa de decisión y cuando la operación principal no es contratar un seguro, sino conseguir una hipoteca, un préstamo o una financiación.

### Asimetría competitiva en la distribución de seguros

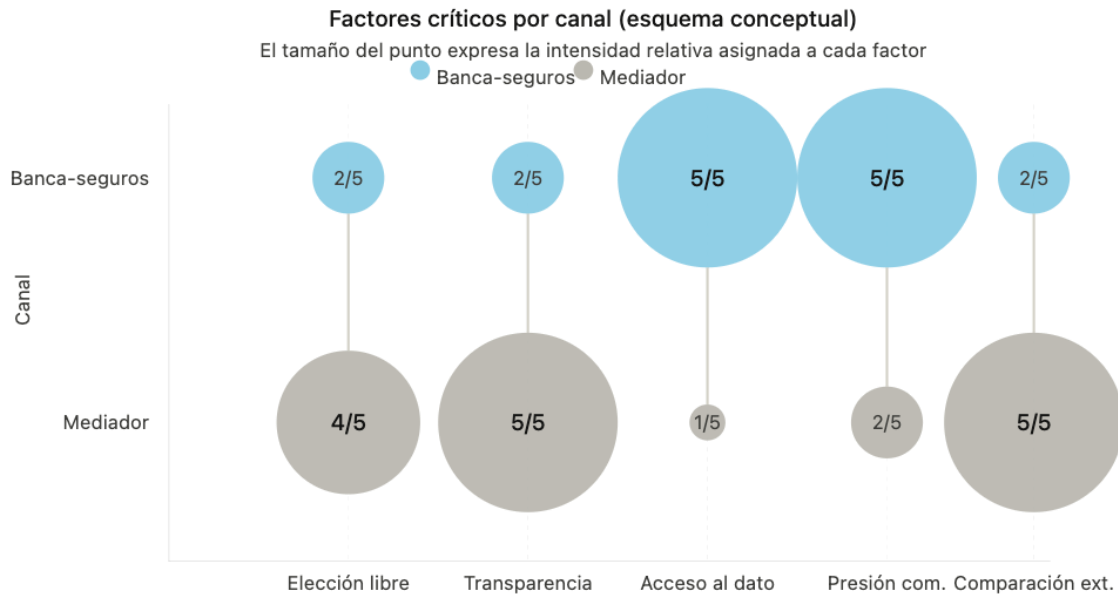


Ese desequilibrio no es secundario. Es la base de una asimetría competitiva que se arrastra desde hace años y que podría verse aún más intensificada si el legislador o el supervisor alivian, directa o indirectamente, el coste regulatorio de la participación bancaria en aseguradoras. En ese escenario, **no hablaríamos solo de una ventaja comercial previa, sino también de un incentivo normativo añadido para profundizar todavía más en el modelo de banca-seguros.**

Hay además un aspecto especialmente sensible: **la transparencia real del precio del seguro.** En teoría, la normativa exige información clara, evaluación de necesidades y actuación en el mejor interés del cliente. En la práctica, cuando el seguro se integra en una operación financiada, su coste deja de percibirse como una prima autónoma y pasa a diluirse dentro de una cuota global. El efecto es conocido: el cliente recibe información formal, pero con frecuencia no llega a comprender con precisión cuánto paga realmente por el seguro, cuánto por la financiación y qué margen comercial queda incorporado al conjunto.

Y esa falta de transparencia efectiva vuelve a favorecer al canal bancario. **El mediador independiente compite con un precio visible, desagregado y directamente comparable.** El banco compite con una oferta integrada, cómoda en apariencia, natural en su presentación y muchas veces muy difícil de contrastar con una alternativa externa en el momento real de la contratación. Lo que sobre el papel parece información suficiente, en la práctica puede traducirse en una comparación casi imposible. A ello se suma el factor quizá más decisivo de todos: la información. Cuando la banca controla o participa de forma dominante en una aseguradora, el debate no debería agotarse en la estructura accionarial. Lo relevante es el uso práctico de la posición que ello le otorga en el mercado. El banco sabe cuándo compras una vivienda, cuándo financias un vehículo, cuál es tu nivel de endeudamiento, cuál es tu perfil económico y en qué momento exacto aparece una necesidad asegurable. **Ningún corredor externo compite con esa ventaja.**

***“El banco sabe cuándo compras una vivienda, cuándo financias un vehículo, cuál es tu perfil económico y en qué momento exacto aparece una necesidad asegurable. Ningún corredor externo compite con esa ventaja.”***



Naturalmente, el uso de datos no es libre ni ilimitado. El RGPD y la normativa española exigen base jurídica, finalidad determinada, información al cliente y límites en el tratamiento. Pero el debate de fondo no es solo si existe un consentimiento formal, sino si el cliente es realmente consciente del alcance material de ese consentimiento cuando firma cláusulas amplias dentro de una relación financiera claramente desequilibrada. Porque entre firmar y comprender sigue existiendo, demasiadas veces, una distancia que el mercado no debería normalizar.

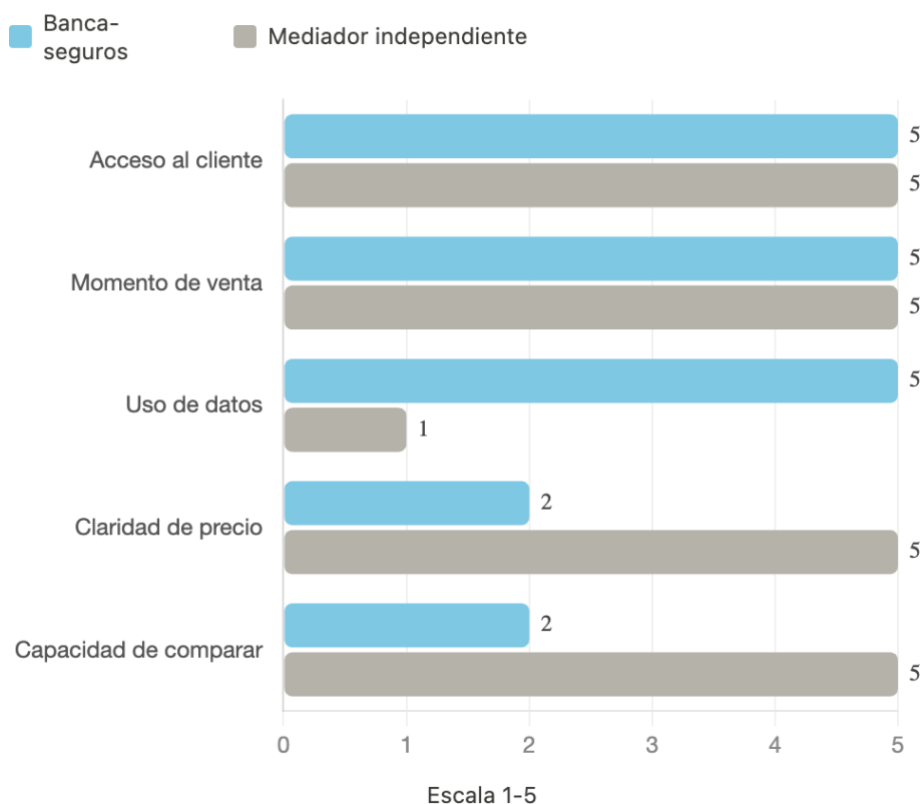
**Por eso la entrevista publicada en el diario *Expansión*, de la cual me hago eco, no debería leerse solo en clave corporativa o bursátil. Debería leerse también en clave de mercado.** Si se reduce la penalización regulatoria o se mejora el tratamiento prudencial de estas participaciones, la consecuencia lógica será reforzar el atractivo económico de que la banca concentre todavía más poder en el negocio asegurador. Y **cuando se fortalece al operador que ya domina la financiación, la relación comercial y el conocimiento del cliente, la competencia no se amplía: se estrecha.**

***“Cuando se fortalece al operador que ya domina la financiación, la relación comercial y el conocimiento del cliente, la competencia no se amplía: se estrecha.”***

No se trata de demonizar a la banca. **Se trata de advertir que el marco actual, lejos de corregir determinadas asimetrías, puede estar consolidándolas.** Y eso tiene consecuencias para todos: para **los mediadores**, porque compiten en inferioridad estructural; para **las aseguradoras** no integradas, porque pierden acceso real al cliente en el momento decisivo; y para el **propio consumidor**, porque su capacidad de elegir libremente corre el riesgo de quedar reducida a una formalidad documental.

## Asimetría por canal (esquema conceptual)

Escala editorial 1-5 | Mayor valor = mayor ventaja relativa en cada criterio



**Desde hace tiempo se exige al mediador independiente un alto nivel de análisis, transparencia, trazabilidad y justificación. Esa exigencia es correcta. Lo discutible es que, mientras se mantiene ese umbral de control, el sistema siga permitiendo que otro operador juegue con ventajas comerciales, informativas y relacionales de enorme intensidad sin que el debate regulatorio sitúe el mismo foco sobre sus efectos materiales.**

A todo ello se añade un elemento económico decisivo: la estructura de comisiones. **Los datos sectoriales disponibles muestran que, en determinados segmentos, las comisiones medias del canal de banca-seguros pueden llegar a duplicar e incluso triplicar las percibidas por corredores y corredurías tradicionales.** La diferencia no es menor. Los operadores de bancaseguros exclusivos declararon comisiones medias sobre cartera del 39,49% en Vida y del 25,57% en No Vida, frente a niveles próximos al 6,24% en Vida y al 14,82% en No Vida en corredores, y del 5,38% en Vida y 14,65% en No Vida en corredurías.

Ese diferencial de rentabilidad explica muchas cosas. Explica por qué el canal bancario puede sostener una presión comercial mucho más intensa, por qué estos productos adquieren una relevancia estratégica dentro de la operación financiera y por qué el incentivo a integrarlos en la financiación no es accesorio, sino estructural. **Cuando la comisión es tan superior, el seguro deja de ser un mero complemento y pasa a convertirse en una fuente principal de margen.**

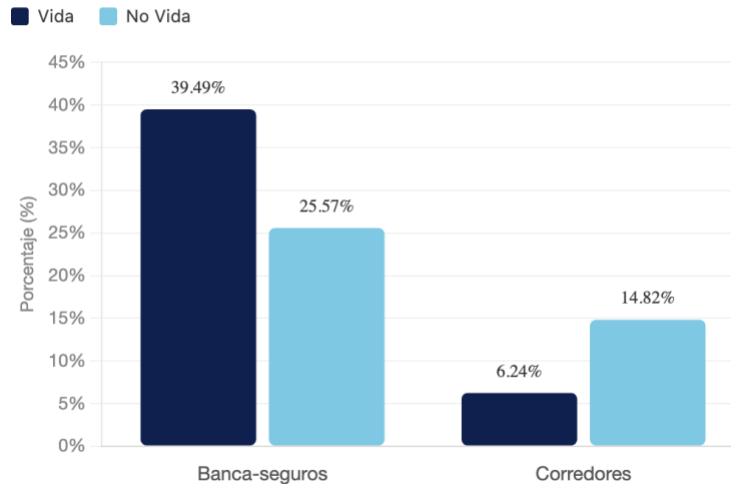
El problema es que ese margen no siempre se presenta como un coste visible para el cliente. Cuando el seguro queda camuflado dentro de la financiación, la percepción económica se altera de forma sustancial. En un ejemplo orientativo como el de un smartphone de 1.200 euros financiado a 36 meses, con una prima de 180 euros y una comisión del 90% sobre dicha prima, el ingreso del distribuidor ascendería a 162 euros; prorrateado en el plazo total, ello supone aproximadamente 4,50 euros al mes. Esa cifra puede parecer irrelevante dentro de la cuota, pero precisamente ahí reside el problema: lo

pequeño en percepción puede ser muy relevante en margen, y **lo poco visible para el cliente puede ser extraordinariamente rentable para quien distribuye.**

**Banca vs corredores: comisiones medias sobre cartera**

Vida: la banca multiplica por 6.3x la comisión media del corredor

No Vida: la banca multiplica por 1.7x

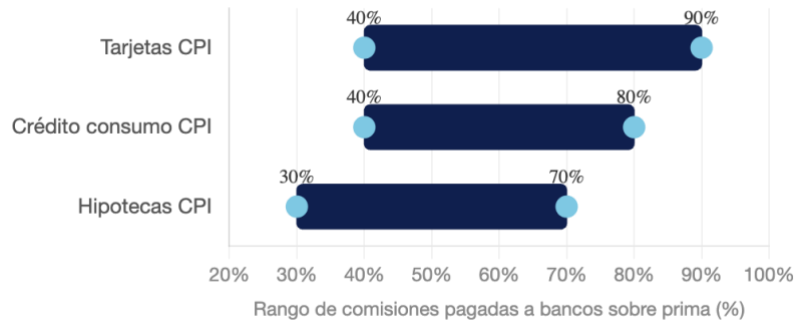


Fuente: cifras DGSFP. Comparación simplificada entre banca-seguros exclusivos y corredores.

En este punto, la advertencia de EIOPA resulta especialmente elocuente. El supervisor europeo señaló que, en seguros de protección crediticia distribuidos por bancos, las comisiones abonadas podían situarse entre el 30% y el 70% de la prima en un gran número de pólizas hipotecarias, entre el 40% y el 80% en buena parte del crédito al consumo y entre el 40% y el 90% en la mayoría de pólizas ligadas a tarjetas de crédito. **EIOPA advirtió además de que estas remuneraciones elevadas pueden generar conflictos de interés relevantes y prácticas comerciales perjudiciales para el cliente, exigiendo que dichas comisiones sean justificadas y proporcionadas.**

***“Las comisiones del canal banca-seguros pueden llegar a duplicar e incluso triplicar las percibidas por corredores y corredurías tradicionales. Cuando la comisión es tan superior, el seguro deja de ser un mero complemento y pasa a convertirse en una fuente principal de margen.”***

### Advertencia EIOPA: rangos de comisiones en seguros de protección de pagos vendidos por bancos



EIOPA indicó que estas remuneraciones elevadas pueden generar conflictos de interés y deben justificarse por costes y valor aportado al cliente.

Por tanto, el problema no se agota en la entrega de documentación ni en la obtención de una firma formal. La cuestión de fondo es si puede hablarse de competencia real y de elección libre cuando un operador concentra la financiación, la relación comercial, la información económica, el momento de necesidad y, además, una estructura de comisión notablemente superior a la de la mediación independiente. Si esa ecuación no merece una revisión crítica, el riesgo es evidente: acabar llamando competencia a lo que en realidad es una concentración progresiva de poder comercial.

La cuestión, por tanto, no es si la banca debe estar en seguros. La verdadera cuestión es si debe seguir ampliando su posición con apoyo indirecto de la regulación sin que se reabra de forma seria el debate sobre la libre competencia, la transparencia material y la libertad efectiva del cliente. Porque un mercado puede ser impecable en lo formal y, al mismo tiempo, profundamente desequilibrado en lo sustancial.

Y ese es, precisamente, el riesgo que hoy plantea esta evolución. **Que se consolide un modelo en el que el banco no solo financia, sino que también decide el momento comercial, condiciona la percepción del cliente, integra el coste del seguro, explota una posición informativa privilegiada y, además, obtiene una rentabilidad extraordinaria a través de comisiones muy superiores a las del resto del mercado.** Si eso no obliga a revisar el marco con espíritu crítico, entonces quizá el problema ya no sea solo regulatorio: sea también de honestidad competitiva.

#### Casimiro Rey

*Director de Empresas y Negocio Internacional  
Miembro del Comité de Dirección  
Grupo Galilea S.L. (Söderberg & Partners)*