

---

REVISTA DE DERECHO UNED, NÚM. 25, 2019

---

## LA PARTICIPACIÓN DE FILIALES ASEGURADORAS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS: EXTENSIÓN DE POSICIÓN DOMINANTE AL MERCADO DE SEGUROS ESPAÑOL

THE PARTICIPATION OF INSURANCE SUBSIDIARIES IN THE  
COMMERCIALIZATION OF MORTGAGE LOANS: EXTENSION OF  
DOMINANT POSITION TO THE SPANISH INSURANCE MARKET

JUAN PABLO SORIA BASTIDA\*

**Resumen:** Las entidades de crédito llevan décadas anudando contratos de préstamo hipotecario con contratos de seguro producidos por sus propias filiales aseguradoras. La distribución de estos seguros en el mercado de banca minorista ha sido masiva, contribuyendo al crecimiento exponencial del canal banca-seguros y al aprovechamiento de las redes bancarias. En este trabajo se examinan, desde nuestro sistema de libre competencia, las condiciones de competencia surgidas a través de la práctica de vinculación y sus repercusiones frente al resto de operadores del sector del seguro.

**Palabras clave:** libre competencia, mercado de crédito hipotecario, banca-seguros, filiales aseguradoras, contratos vinculados.

**Abstract:** For decades, loan institutions have been tying mortgage loan contracts with insurance contracts produced by their own insurance subsidiaries. The distribution of these insurances in the retail banking market has been massive, contributing to the exponential growth of the bancassurance channel and the use of banking

---

\* Abogado. Doctor en Derecho por la Universidad de Murcia. Máster Universitario en Derecho de Seguros.

networks. This paper examines, from our system of free competition, the conditions of competition arising through the tying practice and its repercussions in relation to the rest of the insurance sector operators.

**Keywords:** free competition, mortgage credit market, bancassurance, insurance subsidiaries, tying agreements.

Recepción original: 24/07/2019

Aceptación original: 18/11/2019

**Sumario:** I. Introducción: dominio de las entidades de crédito en el mercado bancoasegurador español. II. Modelos de negocio con filiales aseguradoras. A. Constitución y adquisición de filiales bancarias. B. Creación de entidades *joint-venture*. III. Distribución de seguros del grupo bancario en la negociación y concesión de contratos de préstamo hipotecario. IV. Efectos anticompetitivos derivados de la imposición del seguro del grupo en el mercado de seguros. A. Exclusión de los competidores a través de la creación de barreras de entrada. B. Apalancamiento (*leverage*) y extensión de dominio desde el mercado de banca minorista al mercado de seguros privados. V. Eficiencias en la comercialización de seguros de grupos bancarios. VI. Aplicación del privilegio o singularidad del grupo. VII. Conclusiones. VIII. Bibliografía

## I. INTRODUCCIÓN: DOMINIO DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO EN EL MERCADO BANCOASEGURADOR ESPAÑOL

La participación de los grupos bancarios en el negocio de la mediación de seguros es decisiva. De acuerdo a los datos proporcionados por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones («DGSFP»), en el año 2016 los Operadores de banca-seguros<sup>1</sup> («OBS») alcanzaron, en términos de distribución por canales, el 84,97 % del volumen total del negocio vida, y el 15,09 % para el

---

<sup>1</sup> Art. 25.1 párr. 1º LMSRP: «Tendrán la consideración de operadores de banca-seguros las entidades de crédito, los establecimientos financieros de crédito y las sociedades mercantiles controladas o participadas por estas conforme a lo indicado en el artículo 28 de esta Ley que, mediante la celebración de un contrato de agencia de seguros con una o varias entidades aseguradoras y la inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos, realicen la actividad de mediación de seguros como agente de seguros utilizando sus redes de distribución. La entidad de crédito o el establecimiento financiero de crédito sólo podrá poner su red de distribución a disposición de un único operador de banca-seguros».

ramo no vida<sup>2</sup>. Sirviendo estos datos estadísticos para concluir que las entidades financieras detentan masivas cuotas de poder en el mercado de seguros español, particularmente en el sector vida, es bien sabido que este dominio está ligado a otro mercado, el hipotecario<sup>3</sup>.

La jurisprudencia del Tribunal Supremo ha manifestado que los contratos de seguro obedecen en su origen a la naturaleza de los llamados «contratos de adhesión», no sólo porque sus cláusulas figuran redactadas por la entidad aseguradora, sino porque al asegurado únicamente le queda la libertad de aceptar o rechazar el texto que se le propone sin posibilidad de ninguna iniciativa por su parte relativa a su modificación<sup>4</sup>. Sin embargo, además de esta drástica reducción de la autonomía de la voluntad contractual, que podría justificarse por un ahorro de costes en la tramitación y formalización del contrato<sup>5</sup>, los prestamistas, tradicionalmente, instrumentalizan, a través de la vinculación, la comercialización del contrato de seguro asociándolo a la operación crediticia que garantiza. Las justificaciones ofrecidas a favor de la vinculación de préstamos y créditos hipotecarios con seguros resultan, ciertamente, las mismas. Por un lado, el contrato de seguro permite a las entidades financieras una gestión lógica de su cartera crediticia, y, por otro, los prestatarios pueden garantizar adicionalmente el cumplimiento de sus obligaciones con otro producto, menos costoso, que es comercializado eficientemente por el mismo prestamista.

No obstante, a los problemas que en materia de protección de consumidores y usuarios pudieran surgir a raíz de la vinculación de ambos contratos, como por ejemplo la atribución a los prestatarios de todos los costes derivados de la concertación del contrato de

---

<sup>2</sup> *Vid.* Informe del Sector 2017, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones), pág. 300.

<sup>3</sup> En el reciente Informe Estamos Seguros de la Asociación Empresarial del Seguro (UNESPA) titulado «La fatalidad, en el peor momento posible. Prestaciones del seguro de vida relacionadas con hipotecas», *Boletín de Novedades*, n.º. 1164, 2019, pág. 5, se indica que 3,8 millones de personas hipotecadas tenían un seguro de vida-riesgo en el año 2017.

<sup>4</sup> STS (Sala de lo Penal) de 27 de noviembre de 1989 (n.º. de recurso 2982/1989), FJ 6.º.

<sup>5</sup> RUIZ OLIACH, V., «La vinculación del contrato de seguro al préstamo hipotecario», *Cuestiones de Interés Jurídico*, noviembre 2017, pág. 2.

seguro<sup>6</sup>, la imposición del mismo seguro<sup>7</sup> o su suscripción a prima única<sup>8</sup>, se suma la posible constitución de prácticas restrictivas de la

---

<sup>6</sup> La imposición del abono de las primas, cuando se deriven de la contratación de un seguro de daños, ha sido respaldada en la conocida STS (Sala de lo Civil) de 23 de diciembre de 2015 (n.º de recurso 2658/2013), FJ 5º, atendiendo a que no parece que esta previsión sea desproporcionada por cuanto: (1) se deriva de una obligación legal contenida en el art. 8 de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario; (2) es una consecuencia de la obligación de conservar diligentemente el bien hipotecado y de asegurarlo contra todos los riesgos que pudieran afectarlo; y (3) en todo caso, conforme al art. 14 de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro, el tomador es el único obligado al pago de la prima en las condiciones estipuladas en la póliza, por lo que dicha imposición contenida en la cláusula resultaría inane y sin eficacia alguna.

<sup>7</sup> La práctica de imponer un seguro al prestatario no es *per se* ilícita, más si cabe cuando está expresamente regulada en el art. 12.4 de la Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y por la que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n.º 1093/2010, que dispone que los Estados miembros podrán permitir a los prestamistas que exijan al consumidor suscribir una póliza de seguros pertinente en relación con el contrato de crédito. La Directiva ha sido transpuesta a nuestro ordenamiento interno a través de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, que entró en vigor el 16 de junio de 2019. En el mismo sentido, entre otras, SAP (Sección 1ª) de Jaén de 13 de diciembre de 2017 (n.º de recurso 806/2017), FJ 3º.

<sup>8</sup> SAP de León (Sección 1ª) de 11 de julio de 2018 (n.º de recurso 283/2018), FD 3º: «Por lo tanto, el pago de la prima del seguro responde a una cláusula predispuesta que no ha sido negociada individualmente, para lo cual ni es preciso que haya sido impuesta; es suficiente con que no haya sido negociada individualmente y predispuesta por la prestamista como condición para la contratación, como así se indica la sentencia del Tribunal Supremo de 9 de mayo de 2013». En el mismo sentido, SAP de León (Sección 1ª) de 16 de diciembre de 2015 (n.º de recurso 439/2015), FD 3º: «El artículo 62 del Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, y el artículo 6 del Reglamento de los Comisionados para la Defensa del Cliente de Servicios Financieros (vigente a la fecha de la contratación) otorgan a la Dirección General de Seguros competencia de control y potestad sancionadora por práctica abusivas en la comercialización y contratación de seguros. Y en virtud de esa competencia, resolviendo sobre quejas y reclamaciones formuladas, ya ha dicho de forma reiterada: «En consecuencia, se considera la imposición por parte de la entidad aseguradora de un seguro a prima única al tomador inadecuada y contraria a las buenas prácticas y usos en el ámbito de los seguros privados». En particular, en el Informe Anual de su Servicio de Reclamaciones (año 2006, anterior, por lo tanto al contrato que nos ocupa), dice en su apartado 5: «Asimismo, también ha sido motivo de reclamación la exigencia de contratación, con ocasión de la concesión de un préstamo hipotecario, de un seguro de vida a prima única por todo el período de vida del préstamo hipotecario, que es cargada al prestatario y tomador de la póliza mediante un incremento del capital prestado. En estos contratos el beneficiario es la entidad prestamista. Se observa que esta práctica se está extendiendo en el mercado, siendo una actuación que es considerada por el Servicio de Reclamaciones como inadecuada y, en ciertas ocasiones, claramente abusiva». Las quejas no son aisladas...».

competencia en el mercado de seguros asociados a préstamos y créditos hipotecarios<sup>9</sup>.

La posibilidad de que las entidades de crédito pudieran instrumentalizar el seguro asociándolo a la operación crediticia como un medio óptimo para elevar la rentabilidad de sus redes y, de este modo, afectar a la libre competencia, ha sido reconocida expresamente por el legislador europeo. En el art. 12, relativo a las prácticas de ventas vinculadas y combinadas, de la Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y por la que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n° 1093/2010 («Directiva 2014/17/UE»), se establecen una serie de medidas de prohibición y transparencia cuando la entidad de crédito pretenda vincular un seguro a una operación de crédito inmobiliario.

Esta norma, que ha sido recientemente transpuesta a nuestro ordenamiento jurídico a través de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario<sup>10</sup> («LCCI»), recoge en su Anexo I la Ficha Europea de Información Normalizada («FEIN»)<sup>11</sup>. El modelo FEIN contiene diversas prevenciones de índole informativa en materia de vinculación de productos (Sección octava), como por ejemplo la obligación para el prestamista de indicar si, para obtener el crédito en los términos establecidos, el prestatario está obligado a suscribir el contrato de seguro con su proveedor de seguros preferido o puede aportar una póliza alternativa de un proveedor de su elección con el mismo nivel de prestaciones equivalentes a la que aquel hubiera propuesto.

Si bien se permite que las entidades de crédito puedan exigir a los prestatarios la suscripción de un seguro de vida o de daños para garantizar el reembolso del crédito o asegurar el valor de la garantía,

<sup>9</sup> Estas conductas pueden consistir: (1) en acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas o prácticas concertadas o conscientemente paralelas sobre tipos de interés entre entidades de crédito que obligan a los consumidores a aceptar las ofertas de vinculación propuestas para la concesión del crédito inmobiliario en determinadas condiciones; (2) en la explotación de una posición dominante en el mercado de banca minorista de una o varias entidades de crédito, que tiene como objetivo extender su dominio al mercado de seguros privados; y (3) en el falseamiento de la libre competencia por actos desleales.

<sup>10</sup> BOE núm. 65, de 16 de marzo de 2019.

<sup>11</sup> Sobre el modelo FEIN puede consultarse, con más detalle, DÍEZ DE LOS RÍOS, M., «La ficha europea sobre el crédito hipotecario (FEIN)» en FLORES DOÑA, M.S., CALLEJO RODRÍGUEZ, C. y BERROCAL LANZAROT, A.I. (Coords.), *El préstamo hipotecario y el mercado del crédito en la Unión Europea*, Dykinson, Madrid, 2016, págs. 143-154.

y, al mismo tiempo, se concede a los prestatarios la facultad de aportar a la operación una póliza alternativa, el legislador omite toda referencia a la vinculación con seguros producidos por filiales aseguradoras. La cláusula de libre competencia incluiría a esta producción aseguradora en el rango de «proveedores preferidos» del prestamista. No se tiene en consideración que, en términos cuantitativos, las restricciones a la competencia en el sector banca-seguros se producen desde las empresas del grupo (matriz y filial aseguradora), que pueden generar una situación de mercado cautivo en el mercado bancoasegurador.

## II. MODELOS DE NEGOCIO CON FILIALES ASEGURADORAS

### II.A. Constitución y adquisición de filiales bancarias

La participación de las filiales aseguradoras en el mercado bancoasegurador ya era una realidad antes de la liberalización de las redes agenciales en 1992<sup>12</sup>. La creación de filiales por parte de los grupos bancarios es una consecuencia lógica de la relación contractual de ambos productos y de la oportunidad comercial que se presenta en el momento de la concesión del crédito inmobiliario. Por su parte, el legislador español y europeo no ha limitado o prohibido la vinculación entre los contratos, lo que permite que las entidades de crédito puedan operar indistintamente con sus propias filiales aseguradoras, dotando al negocio hipotecario de una mayor rentabilidad<sup>13</sup>.

Las filiales aseguradoras disfrutan de personalidad jurídica propia, y son controladas por entidades de crédito o grupos financie-

---

<sup>12</sup> CUMMINS, J.D. y VENARD, B. (eds.), *Handbook of International Insurance: Between Global Dynamics and Local Contingencies*, Springer, 2007, pág. 534.

<sup>13</sup> Para más información acerca de los modelos de negocio presentes en la actividad de bancaseguros, Cfr. MONTIJANO GUARDIA, F., «La actividad de bancaseguros en el mercado asegurador español: modelos y nivel de implantación», *Boletín ICE Económico: Información Comercial Española*, 2003, págs. 15-23; GARCÍA RUIZ, J.L., «La bancaseguros y sus peligros: el caso Hispano-Estrella, 1901-1993», *Revista de Historia Industrial*, Vol. 26, n.º. 70, 2017, págs. 45-75; TORDELLA CASARES, G., CARUANA DE LAS CAGIGAS, L., GARCÍA RUIZ, J.L., MANZANO MARTOS, A. y PONS PONS, J., *Historia del seguro en España*, Fundación Mapfre, Madrid, 2014; PINILLOS COSTA, M.J. y MARTÍN PEÑA, M.L., «El fenómeno de la bancaseguros desde una perspectiva estratégica», *Cuadernos de Información Económica*, n.º. 152-153, 1991, págs. 121-130; BLASCO PANIEGO, I. y AZPEITIA, F., «Reordenación del sector bancaseguros en España», *Cuadernos de Información Económica*, n.º. 233, 2013, págs. 39-48.

ros que adquieren la condición de matrices<sup>14</sup>. Esta estructura puede construirse obteniendo la oportuna autorización administrativa, o mediante la adquisición de una entidad aseguradora separada e integrarla en el grupo como filial<sup>15</sup>. Finalmente, con el propósito de utilizar la filial como principal proveedor de seguros, el OBS de la entidad de crédito celebrará con la filial un contrato de agencia de seguros para la distribución en sus redes conforme al art. 25.1 de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados («LMSRP»).

## II.B. Creación de entidades *joint-venture*

Mediante el modelo de negocio denominado “*joint-venture*”, entidades de crédito y aseguradoras invierten y ponen a disposición sus recursos para desarrollar la actividad de distribución y mediación de seguros a través de una nueva empresa, compartiendo beneficios y gastos. Este proyecto común se inicia con un contrato atípico entre las entidades, que carece de regulación en nuestro Derecho interno, y que ofrece diversas posibilidades para que las empresas puedan participar en el sector bancaseguros<sup>16</sup>. La principal configuración consiste en la creación de una entidad aseguradora participada por mitad entre las entidades con el propósito de vincularla con el OBS para que medie, de forma exclusiva, sus seguros en las redes de la entidad de crédito.

Esta estrategia permite a entidades aseguradoras de larga trayectoria integrarse en el negocio bancaseguros de la entidad financiera mediante el abono de una prima de control, la percepción de comisiones más elevadas, y, como hemos indicado anteriormente, asegurarse la exclusividad, a largo plazo, de la distribución de seguros en las redes de distribución de la entidad o grupo de entidades de cré-

<sup>14</sup> MONTIJANO GUARDIA, F., «La actividad de bancaseguros en el mercado asegurador español: modelos y nivel de implantación», *op. cit.*, pág. 19, ha señalado que «esta integración les permite controlar el proceso de producción, mejorar la calidad y reducir los costes externos, por ejemplo, los costes ligados a la información. Esta reducción de costes externos supone uno de los mayores incentivos que presenta la creación de una entidad de bancaseguros».

<sup>15</sup> RICCI, O., *Bancassurance in Europe: what are the efficiency gains?*, Tesi di dottorato, Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”, 2009, pág. 7.

<sup>16</sup> BENNET, C., *Dictionary of Insurance*, Pearson Education Limited, 2004, pág. 36: «Selling insurance through a bank’s established distribution channels often in association with the bank’s own insurance subsidiaries. It means that banks can offer banking, insurance, lending and investment products to customers. The term has also been used to describe separate banks and insurance companies each selling the other’s products».

dito. Por su parte, el modelo permite a las entidades de crédito cumplir con los criterios de solvencia y capital de Basilea III, y supone una reducción de los costes derivados de constituir una filial propia.

A la creación de entidades aseguradoras participadas se suma la posibilidad de que la entidad de crédito o aseguradora adquiera la mitad del negocio asegurador de una filial de la entidad o grupo de entidades de crédito o de otra aseguradora separada. En todos estos supuestos, ambas entidades deben pactar la participación e inversión que recae sobre cada parte, el control de la empresa recientemente constituida, y la rentabilidad del negocio.

### III. DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS DEL GRUPO BANCARIO EN LA NEGOCIACIÓN Y CONCESIÓN DE CONTRATOS DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO

La venta cruzada de productos financieros y aseguradores es una práctica tradicional en el mercado de créditos y préstamos hipotecarios. De forma usual las entidades de crédito condicionan la concesión del crédito o préstamo hipotecario en unas determinadas condiciones económicas si el consumidor acepta la suscripción de uno o varios de sus seguros (seguros de amortización de préstamos, de protección de pagos, de daños...), que pueden, además, bonificar el crédito inmobiliario mediante una reducción del diferencial que se añade al índice de referencia si es un préstamo a tipo variable, y directamente aplicando una bonificación en los préstamos suscritos a interés fijo. El objetivo de las entidades de crédito es obtener de la operación de crédito inmobiliario la máxima rentabilidad posible, reduciendo, principalmente, los costes externos. Este aprovechamiento de las redes bancarias se transmite al negocio asegurador mediante la captación de primas durante la vida del contrato bancario cuyo cumplimiento garantiza el seguro.

Sin embargo, la relación directa entre la entidad de crédito que concede el crédito inmobiliario y la filial aseguradora con la que se suscribe el seguro puede producir diversos problemas para el consumidor. Si bien ha sido admitida por la jurisprudencia la vinculación de seguros de vida a créditos o préstamos hipotecarios, supone una carga desproporcionada obligar al prestatario a mantener vigente el seguro suscrito con la filial hasta el vencimiento de la operación bancaria, especialmente cuando se suscribe a prima única. En relación a la indemnización, los problemas derivados de esta relación pueden resultar severos, por ejemplo cuando la entidad de

crédito decide, una vez declarado el siniestro e ignorando su condición de beneficiaria, no exigir la indemnización a su filial y reclamar el importe del capital pendiente de amortizar a los familiares del prestatario.

El proceso de captación de nuevas pólizas no se ciñe exclusivamente a las ofertas y promociones publicitarias sobre vinculaciones que se difunden en los canales de comunicación de las entidades de crédito, sino, igualmente, a los actos previos a la formalización de la escritura pública. Cuando el seguro que se asocia a la operación viene producido por la filial, el interés de los empleados bancarios es colocar el seguro con el menor nivel de transparencia e información posible en relación al coste del seguro. En muchos casos, el cliente bancario no es consciente de que ha suscrito el seguro con la filial de la entidad de crédito hasta el momento de la firma de la escritura pública. El seguro vinculado a una operación de gran importancia, como es la concesión de un préstamo hipotecario, se convierte en un producto accesorio que debe suscribir el prestatario para cursar la aceptación de la operación de crédito inmobiliario o dotarla de condiciones económicas más ventajosas<sup>17</sup>.

En los Considerandos 24 y 25 de la Directiva 2014/17/UE, transpuesta posteriormente a nuestro Derecho interno a través de la LCCI, el legislador europeo se preocupa de la reducida movilidad de los clientes y de su capacidad para elegir con conocimiento de causa, que se origina a partir de la combinación de paquetes de un contrato de crédito con uno o más servicios o productos financieros. Afrontando estas dificultades de elección de los consumidores, se prohíben las prácticas de venta vinculada y se permiten las combinadas si se respetan, por parte de las entidades de crédito, ciertas obli-

---

<sup>17</sup> TAPIA SÁNCHEZ, M.R., «Servicios vinculados a la contratación de préstamo hipotecario; en especial, el servicio de cobertura de riesgo», en FLORES DOÑA, M.S. (Dir.), *El préstamo hipotecario y el mercado del crédito en la Unión Europea*, Dykinson, Madrid, 2016, pág. 319. Esta autora afirma que «con base en a la conexión entre ambas operaciones, y con la finalidad de disminuir el riesgo asumido, la entidad de crédito suele imponer al consumidor la contratación o mejora de sus condiciones financieras. Lo que ocurre es que muchas de estas estipulaciones son abusivas en cuanto conllevan un gravamen adicional para el deudor hipotecario, a la vez que suponen una imposición de garantías desproporcionadas al riesgo asumido (como ejemplo, la cobertura de riesgos que no puedan afectar a los bienes hipotecados o el seguro del contenido de la finca hipotecada). En este sentido, se plantea el problema de en qué medida estos pactos pueden ser realmente vinculantes para el deudor hipotecario, quien se encuentra contratando entre dos sujetos prepotentes (la compañía aseguradora y la entidad financiera) y muchas de las obligaciones que se le imponen en cuanto al seguro no responden a la causa del contrato de préstamo ni a contraprestación alguna, sino a un enriquecimiento injusto o a un abuso de derecho por parte de estas entidades».

gaciones contenidas en el modelo FEIN recogido en ambas disposiciones. El objetivo que se pretende es que los consumidores puedan aportar a la operación de crédito inmobiliario una póliza distinta producida por un proveedor de seguros diferente al designado por la entidad de crédito, a condición de que la misma tenga un nivel de garantía equivalente al de la póliza ofrecida por el prestamista. Se permite, expresamente, que las entidades puedan exigir al consumidor la suscripción de una póliza en garantía del cumplimiento de las obligaciones del contrato de préstamo, así como de un seguro de daños respecto del inmueble objeto de hipoteca y del resto de seguros previstos en la normativa de mercado hipotecario (art. 17.3 LCCI).

Con esta norma recientemente transpuesta no se modifican las previsiones legales que permiten que las entidades de crédito puedan operar a través de sus filiales<sup>18</sup>. Si el objetivo de la Directiva 2014/17/UE fuera el de solucionar los problemas de movilidad y falta de elección de los consumidores presentes en el mercado de seguros asociados a créditos y préstamos hipotecarios, el legislador europeo habría implementado medidas más precisas para limitar la participación de filiales aseguradoras en las prácticas de ventas vinculadas y combinadas en el mercado de banca minorista. Esta cuestión acerca de la producción de barreras de entrada para los competidores generadas por la falta de elección de los consumidores se puso de manifiesto por la Comisión en el año 2015 en su texto titulado: «*Libro Verde sobre los servicios financieros al por menor. Mejores productos, más posibilidades de elección y mayores oportunidades para consumidores y empresas*»<sup>19</sup>. La Comisión sostiene que «la mayoría de los mercados bancarios y de seguros al por menor de los Estados miembros están sumamente concentrados y muestran indicios de no ser plenamente competitivos, lo que limita las posibilidades de elección de los consumidores, así como el valor y calidad de los productos que estos reciben».

---

<sup>18</sup> MONTIJANO GUARDIA, F., *El movimiento estratégico del sector asegurador: un enfoque desde las relaciones banca-seguros*, Tesis Doctoral dirigida por el Profesor D. José García Roa, Universidad de Jaén, 2001, pág. 298. En el estudio académico se destaca que «no existe en nuestro ordenamiento jurídico una específica prohibición de las inversiones de entidades bancarias en entidades aseguradoras y viceversa», lo que permite -manifiesta el autor- la creación de filiales bancarias por parte de aseguradoras y, el hecho contrario, la creación de filiales de seguros por iniciativa de empresas bancarias.

<sup>19</sup> COM (2015) 630 final, de 10 de diciembre de 2015.

En la Resolución *Entidades de crédito* (2009)<sup>20</sup>, la autoridad nacional de competencia soslayó que no existían indicios concluyentes de una supuesta práctica colusoria entre los bancos, en particular la de subordinar la concesión de préstamos hipotecarios a la suscripción de un seguro de vida o de amortización de crédito con una aseguradora perteneciente a su mismo grupo empresarial y en utilizar otras vías distintas a la de reclamar a esta aseguradora el pago del seguro al producirse la contingencia asegurada, en detrimento de la eficacia de dicho seguro. Este razonamiento se basa en que los porcentajes de los préstamos asociados a seguros del mismo grupo bancario (mediante información de las 21 entidades investigadas), en relación al total de préstamos, son muy dispares (FJ 1º). Además, la práctica de la vinculación se puede explicar por otras causas que nada tienen que ver con un posible paralelismo entre entidades. Estas motivaciones, mantiene la Dirección de Investigación, pueden ser, entre otras, la comodidad que supone para el usuario (ahorro de tiempo), la falta de información a la que puede enfrentarse el usuario que contrata una hipoteca, o la falta de interés por parte de las aseguradoras no relacionadas con la entidad de crédito para conceder seguros asociados a los préstamos.

No obstante, siendo una realidad la generalización de la vinculación de seguros producidos por empresas del grupo o participadas por entidades de crédito, como se pone de manifiesto indirectamente en la Directiva 2014/17/UE, el legislador europeo permite la práctica de asociar a la operación de crédito inmobiliario uno o varios seguros propuestos por las entidades de crédito por motivos de competitividad, siempre que el prestatario tenga la opción de elegir su propio proveedor de seguros. En el Considerando 24 se justifica esta práctica por cuanto «constituye para los prestamistas un medio de diversificar su oferta y competir así entre ellos, a condición de que también puedan comprarse separadamente los componentes del paquete». En el mismo sentido, en el Preámbulo de la LCCI (punto 4º) el legislador español señala que la posibilidad de que el prestatario pueda aportar una póliza distinta a la exigida por la entidad de crédito (venta combinada), permitiendo por ello que las entidades puedan asociar a la operación sus propias pólizas, «está orientada a favorecer la elección del producto más adecuado por parte del cliente y fomentar la competencia entre prestamistas, posibilitando la venta agrupada en aquellos casos en los que resulte más beneficioso para aquellos».

<sup>20</sup> Resolución de la CNC de 29 de mayo de 2009 (Expte. 2789, Entidades de crédito).

En las instrucciones para cumplimentar la FEIN recogida en el Anexo I de la LCCI, bajo el supuesto de venta vinculada con previa autorización conforme al art. 17.1 LCCI, el prestamista deberá indicar las obligaciones pertinentes (v.gr. la suscripción de un seguro de vida), frente a quién se asume ésta y en qué plazo debe satisfacerse. Por otro lado, para el supuesto de venta combinada del art. 17.3 LCCI, el prestamista deberá indicar si, para obtener el crédito en los términos establecidos, son obligatorios para el prestatario servicios accesorios, y en caso afirmativo, si el prestatario está obligado a adquirirlos al proveedor preferido del prestamista o puede adquirirlos a un proveedor de su elección<sup>21</sup>. Si esta posibilidad está supeditada a la condición de que los servicios accesorios reúnan unas características mínimas, el prestamista describirá esas características en la sección octava del modelo.

Por cuestiones de competitividad, se permite que entidades aseguradoras no relacionadas con las entidades de crédito que ofertan el crédito inmobiliario puedan acceder a las redes bancarias a través del ejercicio del derecho de elección de los prestatarios. Sin embargo, las entidades de crédito pueden, de forma paralela o individual, aumentar o disminuir el precio del producto principal para obligar a los prestatarios a adquirir sus productos accesorios, como son los seguros. El apalancamiento sobre el mercado de seguros asociados a operaciones de crédito inmobiliario será mayor cuando la aseguradora que produce el seguro pertenezca al mismo grupo empresarial o esté participada por la entidad de crédito. En un intento por obtener mayor rentabilidad de las operaciones, entidades de crédito con elevadas cuotas de poder en el mercado de banca minorista, concretamente en el de créditos y préstamos hipotecarios, pueden extender dicho poder a otro mercado conexo, el de seguros, cerrándolo e impidiendo que sus competidores en este mercado secundario puedan competir en igualdad de condiciones.

Esta posibilidad, que poseen las entidades de crédito en ejercicio de su poder de mercado, no ha sido analizada hasta el momento por la autoridad nacional de competencia, en relación a una ilícita concertación de los tipos de interés en los préstamos y créditos hipotecarios concedidos. Recientemente, la CNMC en la Resolución *Derivados Financieros* (2018)<sup>22</sup> sancionó a cuatro entidades de crédito

---

<sup>21</sup> AGÜERO ORTIZ, A., «Directiva 2014/17/UE de 4 de febrero de 2014 sobre contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial», *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, n.º. 9, 2007, pág. 7.

<sup>22</sup> Resolución de la CNMC de 13 de febrero de 2018 (Expte. S/DC/0579/16, DERIVADOS FINANCIEROS).

por una infracción muy grave del art. 1 LDC, así como del art. 101 TFUE, consistente en una actuación concertada dirigida a la fijación del precio, por encima de los precios en condiciones de mercado, de los derivados utilizados como cobertura del riesgo de tipo de interés asociado a créditos sindicados en financiación de proyectos.

Aceptándose la aplicación de las normas de competencia sobre el sector bancario<sup>23</sup>, los acuerdos privados celebrados entre entidades de crédito sobre tipos de interés pueden resultar prohibidos bajo los arts. 1 y 2 LDC (arts. 101 y 102 TFUE)<sup>24</sup>. Nuestra autoridad de competencia ha examinado numerosos acuerdos de precios entre entidades que han afectado a los clientes bancarios<sup>25</sup>.

---

<sup>23</sup> La literalidad de las normas de competencia no excluye ningún ámbito de actuación empresarial. En el caso de la actividad bancaria, la Sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1981 (as. 172/80, Gerhard Züchner contra Bayerische Vereinsbank AG.) confirma la aplicación del Derecho de la competencia, en concreto, sobre el mercado de los servicios relacionados con transferencias entre Estados miembros, entendiéndose que las disposiciones de los arts. 104 y siguientes del Tratado, relativas a la «Política Económica», no tienen por objeto en modo alguno excluir a los bancos del ámbito de aplicación de las normas sobre la competencia del Tratado (consid. 4).

<sup>24</sup> CACHAFEIRO GARCÍA, F., *Los acuerdos de precios de la banca*, Tesis Doctoral dirigida por el Profesor D. Manuel Areán Lalín, Universidade da Coruña, 2002, págs. 325 y 418.

<sup>25</sup> Véanse, entre otras, igualmente citadas por el Profesor Cachafeiro García en *Los acuerdos de precios de la banca, op. cit.*, Resoluciones del TDC de 9 de diciembre de 1992 (Expte. 283/90), por la que se declaraba la existencia de una práctica restrictiva de la competencia prohibida por el art. 1.1 en relación con el artículo 3 a) de la Ley 110/1963, de 20 de julio y por el art. 85.1 del TCE, consistente en la fijación y publicación concertadas de tarifas comunes sobre comisiones, condiciones y gastos repercutibles aplicables como máximos a la clientela respecto a servicios bancarios contra seis entidades de crédito españolas; de 5 de julio de 1996 (Expte. R 144/96, Tipos de Interés Banco), que desestima, por falta de indicios de una práctica que se explica por reacciones normales de los operadores económicos del mercado, el Recurso interpuesto por la Unión de Consumidores de España (UCE) contra el Acuerdo de archivo, en relación a una denuncia contra treinta y dos entidades de crédito que, supuestamente, aplicaban idéntico tipo de interés (29 %) en los descubiertos en cuenta corriente y en los excedidos en cuenta de crédito, representando la posible existencia de una práctica restrictiva consistente en la fijación y publicación de tipos de interés comunes para las operaciones mencionadas y que tiene por efecto limitar la competencia en el mercado nacional, pudiendo infringir el art. 1 LDC; y de 19 de mayo de 1997 (Expte. R 208/97, Entidades de crédito), por la que se archivaba finalmente, en razón de la inexistencia de perjuicios para los clientes, una denuncia interpuesta en relación a un derecho que las entidades de crédito se habían arrogado y que no les correspondía (la imposición del método de amortización de los préstamos), rogando el denunciante que se tomaran las medidas oportunas para restablecer la libertad de mercado con objeto de evitar el gravísimo perjuicio 2/7 económico que la citada actuación de las entidades de crédito estaba ocasionando a los prestatarios.

#### IV. EFECTOS ANTICOMPETITIVOS DERIVADOS DE LA IMPOSICIÓN DEL SEGURO DEL GRUPO EN EL MERCADO DE SEGUROS

##### **IV.A. Exclusión de los competidores a través de la creación de barreras de entrada**

El primero de los efectos producidos por la asociación o vinculación de seguros propios con créditos o préstamos hipotecarios es la imposición de barreras de entrada para el resto de operadores del sector bancoasegurador que desean acceder, en igualdad de condiciones, a las redes bancarias<sup>26</sup>. Mediante la distribución exclusiva de seguros producidos por filiales aseguradoras las entidades de crédito recurren a sus empresas del grupo para comercializar sus propios productos sin necesidad de celebrar contratos de agencia con entidades aseguradoras ajenas, aumentando la rentabilidad de la operación de crédito inmobiliario y reduciendo las posibilidades de que sus rivales aseguradores compitan por el negocio de bancaseguros.

No obstante, no existe ninguna disposición legal que prohíba a las entidades de crédito asociar o vincular a sus productos bancarios seguros producidos por sus filiales aseguradoras<sup>27</sup>. Esta permisión práctica tiene sus límites en otras normas distintas de la mediación que pueden resultar aplicables a las conductas de vinculación de productos puestas en marcha por entidades de crédito, como son la LDC, la LCD o la LGDCU. El peso de la vinculación entre préstamos y créditos hipotecarios y seguros propios es mayor, obviamente

---

<sup>26</sup> MCAFEE, R.P., MIALON, H.M., WILLIAMS, A., «What Is a Barrier to Entry?», *American Economic Review*, Vol. 94, n.º 2, 2004, págs. 461-465. Los autores manifiestan que las economías de escala pueden afectar la entrada de nuevos competidores a los mercados atendiendo a que los costes del capital requerido para generar eficiencias como competidor pueden ser tan altos que pocos empresarios podrían asegurarlo, o que, para obtenerlo, tuvieran que aceptar altas tasas de interés que los pondrían en desventaja frente a los que ya ocupan el mercado (pág. 463). En relación a la producción de barreras de entrada a través del empaquetamiento de productos, Vid. NALEBUFF, B., «Bundling as an entry barrier», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, n.º 1, 2004, págs. 159-187. En este último texto (pág.183), el autor señala dos cosas importantes: (1) que a la empresa que únicamente dispone de algunos componentes del paquete le resultará muy difícil competir contra la empresa que ya venda una solución a dicha demanda y además con descuento; y (2) que la empresa que disfruta de una posición dominante puede preservar su poder a través del empaquetamiento de productos al disuadir al potencial entrante en el mercado, o reducir su impacto, en relación al rival de un solo producto del paquete.

<sup>27</sup> El art. 25.1 LMRSP no hace distinción alguna entre las entidades aseguradoras (ya sean o no pertenecientes al grupo bancario) con las que el OBS puede celebrar contratos de agencia de seguros.

porque el mercado permanece cerrado a los distintos competidores que, como la filial aseguradora, pueden comercializar sus seguros en el espacio bancario mediante la oferta de mejores condiciones económicas.

Habiendo entrado en vigor la LCCI, la situación actual en relación a la vinculación de seguros producidos por filiales sobre el catálogo de las distintas hipotecas (fijas, variables o mixtas) ofertadas por entidades de crédito no ha cambiado sustancialmente<sup>28</sup>. Las entidades financieras condicionan el mantenimiento del tipo de interés que figura en la oferta de la hipoteca con la suscripción de sus seguros, en particular, de daños y de vida. Usualmente, el cumplimiento de los requisitos de suscripción de sus seguros determina la bonificación del tipo de interés aplicable en un punto porcentual (o su adición si no se mantienen los productos contratados), quedando sujeta la concesión de la hipoteca, finalmente, a la aprobación de la solicitud por parte de la entidad de crédito. El cambio fundamental estriba en que las entidades de crédito no obligan a suscribir sus seguros para conceder el crédito inmobiliario, sino que, no pudiendo obligarlos de acuerdo a la norma, capta pólizas a cambio de mantener las condiciones económicas que figuran en sus ofertas. Si el cliente no acepta suscribir el seguro propuesto, ya sea porque no pretende asegurar el bien o desea hacerlo con una aseguradora de su elección, la entidad retira la bonificación y sube el tipo de interés.

<sup>28</sup> Sin embargo, sí parece que se hayan abaratado, en conjunto, dada la obligación de las entidades de crédito de asumir el abono del Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados en aplicación del Real Decreto-ley 17/2018, de 8 de noviembre, por el que se modifica el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, así como de los gastos de gestoría, el coste de los aranceles notariales de la escritura de préstamo hipotecario, así como los gastos de inscripción de las garantías en el registro de la propiedad, todo ello conforme al art. 14 LCCI. Sobre los principales efectos sobre el mercado de crédito inmobiliario que, previsiblemente, se obtendrán con la LCCI, BLANCO ESCOBAR, R., «La nueva Ley de Crédito Inmobiliario», *Jornada sobre la nueva Ley de Crédito Inmobiliario*, Dirección General de Economía y Estadística (Banco de España), mayo 2019, pág. 17, sostiene las siguientes: (1) la introducción de cláusulas imperativas y el reforzamiento de la transparencia y la información disponible para el prestatario debería contribuir a aumentar la seguridad jurídica y a reducir la litigiosidad en este mercado; (2) los criterios estrictos de solvencia de los prestatarios deberían contribuir a una mayor estabilidad del mercado inmobiliario; (3) la mayor protección de los prestatarios (en vencimiento y reembolso anticipados) podría traducirse en unas condiciones de financiación más exigentes, si bien este efecto podría verse mitigado por el impacto en la dirección contraria asociado a la mayor seguridad jurídica; y (4) el alcance del desplazamiento de la cartera de préstamos de tipo de interés variable a tipo fijo dependerá de las preferencias entre coste y riesgo de los prestamistas.

En el párrafo 2º del art. 17.3 LCCI se prohíbe que la aceptación del prestamista de una póliza alternativa a la propuesta inicialmente pueda suponer empeoramiento de las condiciones de cualquier naturaleza del préstamo. La disposición no cubre aquellos supuestos en que las entidades de crédito no obliguen sino que oferten sus seguros con carácter opcional en forma de descuento del tipo de interés, de modo que, si bien los clientes pueden aportar las pólizas enumeradas por la entidad producidas por otros proveedores de seguros (seguros de vida-amortización de préstamos y de daños), la entidad no aplicaría ninguna bonificación en los intereses del crédito inmobiliario. Este elemento de ausencia de obligatoriedad permite que los prestamistas puedan, a través de la publicidad de sus productos hipotecarios, sortear las previsiones del art. 17.3 LCCI e impulsar a los clientes a suscribir sus seguros, compensándoles con una reducción del precio de las cuotas hipotecarias<sup>29</sup>.

Como se puso de manifestó en la Resolución *Astel/Telefónica* (2004)<sup>30</sup>, las barreras de entrada, como aspecto propio del funcionamiento del mercado, estabilizan cuotas de mercado altas. En el Considerando 25 de la Directiva 2014/17/UE, el legislador europeo considera justificado que los prestamistas puedan exigir a los consumidores que dispongan de la pertinente póliza de seguro para garantizar el reembolso del crédito o asegurar el valor de la garantía, siempre que se permita a aquéllos elegir su propio proveedor de seguros. Atendiendo a las condiciones de bonificación con productos vinculados que ya existían en el mercado de seguros asociados a préstamos y créditos hipotecarios, cada vez más concentrado de-

<sup>29</sup> JONHSON, M.D., HERRMANN, A., y BAUER, H.H., «The effects of price bundling on consumer evaluations of product offerings», *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 16, issue 2, 1999, págs. 129-142. Los autores llegan a la conclusión de que, cuando por una empresa se agrupan productos para la venta, la información de precios debe integrarse en un precio único por el paquete. Por otro lado, respecto a la información del descuento del precio, los autores aconsejan que la empresa especifique separadamente los descuentos en cada uno de los artículos que conforman el paquete. *Vid.* MARTÍNEZ MATA, Y., *Abuso de dominio en el sector farmacéutico*, Tesis Doctoral dirigida por el Profesor D. Andreu Olesti Rayo, Universidad de Barcelona, 2017, pág. 80. La autora define el *tying* y el *bundling*, partiendo de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, como la «obligación impuesta al comprador de adquirir un producto adicional vinculado al producto principal como condición para adquirir este último (*tying*) o incentivo ofrecido al comprador por la compra del producto principal conjuntamente con un producto adicional (*bundling*). Para entender la aplicación de ambos conceptos en el mercado hipotecario, *Vid.* BARRUTIA LEGARRETA, J.M. y ETXEBARRIA MIGUEL, C., «La paquetización hipotecaria en España: Análisis de una estrategia de marketing», *XIX Congreso anual y XV Congreso Hispano Francés de AEDEM*, Vol. 2, 2007, págs. 23 y ss.

<sup>30</sup> Resolución del TDC de 1 de abril de 2004 (Expte. 557/03, *Astel/Telefónica*), FD 1º.

bido a la reestructuración financiera surgida tras la desaparición de las cajas de ahorro, el legislador español, a nuestro parecer, tendría que haber regulado los supuestos de ventas combinadas de seguros con descuento, particularmente con filiales aseguradoras, como una práctica comercial abusiva que pudiese mantener activamente las barreras de entrada.

#### **IV.B. Apalancamiento (*leverage*) y extensión de dominio desde el mercado de banca minorista al mercado de seguros privados**

El concepto de apalancamiento o *leverage* surge en el ámbito estadounidense y tiene su reflejo en la doctrina de los mercados conexos esgrimida por nuestra autoridad nacional de competencia<sup>31</sup>. La jurisprudencia del Tribunal de Justicia reconoce expresamente la posibilidad de que un abuso producido en el mercado dominado deje sentir sus efectos en otro mercado<sup>32</sup>. El TDC, en su Resolución *Special Prices/Binter Canarias* (2007)<sup>33</sup>, aplicando dicha doctrina, manifestó que el abuso en mercados conexos se produce cuando una empresa con posición de dominio en un mercado desarrolla una conducta que le permite extender su posición a otro mercado o reforzar la que tiene. Ahora bien, para que esto suceda -señala la autoridad- deben concurrir ciertos requisitos: (1) la empresa en cuestión debe tener posición de dominio sobre un bien para el que no hay sustitutivos efectivos; (2) la conexión entre ambos mercados debe ser estrecha, de tal forma que desde el mercado dominado se pueda realmente afectar a la competencia en el mercado conexo, y (3) debe ser factible que la empresa dominante extienda su poder

<sup>31</sup> HERRERO SÚAREZ, C., *Los contratos vinculados (tying agreements) en el Derecho de la Competencia*, Editorial La Ley, Grupo Wolters Kluwer, Madrid, 2006, pág. 366.

<sup>32</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Quinta) de 14 de noviembre de 1996 (As. C-333/94 P, *Tetra Pak International SA*), consid. 25: «[...] la jurisprudencia que citó el Tribunal de Primera Instancia es pertinente. Las sentencias de 6 de marzo de 1974, *Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents Corporation/Comisión* (asuntos acumulados 6/73 y 7/73, Rec. p. 223), y de 3 de octubre de 1985, *CBEM* (311/84, Rec. p. 3261), proporcionan ejemplos de abusos que producen efectos en mercados distintos de los mercados dominados. En las sentencias de 3 de julio de 1991, *AKZO/Comisión* (C-62/86, Rec. p. I-3359), y de 1 de abril de 1993, *BPB Industries British Gypsum/Comisión* (T-65/89, Rec. p. II-389), el Juez comunitario calificó de abusivos ciertos comportamientos producidos en mercados distintos de los mercados dominados y que repercutían en estos últimos...».

<sup>33</sup> Resolución del TDC de 12 de abril de 2007 (Expte R 713/07, *Special Prices/Binter Canarias*), FD 3º.

al mercado conexo o se refuerce en el que ya está presente, de tal forma que la competencia se debilite.

Las entidades de crédito han estado reforzando sus posiciones en el mercado bancoasegurador mediante prácticas de vinculación de productos. En el año 2016 la cuota de mercado respecto de la distribución por canales (volumen total de negocio) en el ramo no vida alcanzó para los OBS el 15,09 %, y el 84,91 % en el ramo vida<sup>34</sup>. A la espera de nuevos datos estadísticos en relación a la aplicación de las limitaciones contenidas en el art. 17 LCCI, no parece probable que esta situación de poder en el mercado desaparezca o que, incluso, se vea reducida. No obstante, la jurisprudencia sobre los mercados conexos ha determinado que la conducta abusiva tiene por el objeto el beneficio del operador dominante<sup>35</sup>, de ello se desprende que el operador debe disfrutar de una posición dominante en el mercado.

La reestructuración a través de fusiones que ha sufrido el sector bancario español para corregir los desequilibrios ocasionados por un crecimiento descontrolado que encontró su fin en la crisis económica, tiene su actual reflejo en un aumento de la concentración del mercado debido a la intensa reducción de competidores<sup>36</sup>. Este crecimiento de la concentración es muy superior a la media europea, de modo que, si en el año 2008 las cinco mayores entidades financieras acaparaban el 42 % de cuota de mercado, en 2016, la cuota se elevó hasta el 61,8 %<sup>37</sup>. Estos porcentajes de cuota de mercado pueden situarnos en una situación de oligopolio o de una posición dominante colectiva en el mercado de seguros asociados a préstamos y créditos hipotecarios<sup>38</sup>. Para concluir la existencia de una posición de dominio colectiva sería necesario realizar un análisis de la estructura global del sector bancaseguros, y, particularmente, de si concurren los elementos específicos de dicha estructura competitiva que requiere la doctrina<sup>39</sup>.

---

<sup>34</sup> Informe de Seguros y Fondos de Pensiones 2017, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones), pág. 300.

<sup>35</sup> Resolución de la CNMC de 30 de julio de 2015 (Expte. SACAN/02/15, BINTER LA GRACIOSA), FD 2º.

<sup>36</sup> CRUZ GARCÍA, P., FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J. y MAUDOS VILLARROYA, J., «Concentración y competencia bancarias en España: El impacto de la crisis y la reestructuración», *Revista de Estabilidad Financiera*, n.º. 34, 2018, pág. 77.

<sup>37</sup> *Ibidem.*, pág. 61.

<sup>38</sup> GENETAY, N. y MOLYNEUX, P., *Bancassurance*, Palgrave Macmillan, 1998, pág. 96.

<sup>39</sup> Resolución de la CNMC de 19 de diciembre de 2012 (Expte. S/0248/10, MENSAJES CORTOS), FD 8º.

En la Sentencia del TPI *Airtours* (2002)<sup>40</sup> resulta necesario que se cumplan, para que se pueda crear una situación de posición dominante colectiva, tres requisitos: (1) hace falta que todos los miembros del oligopolio dominante puedan conocer el comportamiento de los demás miembros para comprobar si están adoptando o no la misma línea de acción. Como admite expresamente la Comisión, no basta con que cada uno de los miembros del oligopolio dominante sea consciente de que todos pueden beneficiarse de un comportamiento interdependiente en el mercado, sino que deben tener un modo de saber si los demás operadores adoptan la misma estrategia y si la mantienen. Por tanto, la transparencia del mercado debe ser suficiente para permitir a todos los miembros del oligopolio dominante conocer de manera suficientemente precisa e inmediata la evolución del comportamiento de cada uno de los demás miembros en el mercado; (2) es necesario que la situación de coordinación tácita pueda mantenerse en el tiempo, es decir, que debe existir un incentivo a no apartarse de la línea de conducta común en el mercado. Como señala la Comisión, únicamente si todos los miembros del oligopolio dominante mantienen un comportamiento paralelo pueden beneficiarse de él. Este requisito incluye que existan represalias en el supuesto de que una conducta se desvíe de la línea de acción común. A este respecto, las partes están de acuerdo en que, para que una situación de posición dominante colectiva sea viable, tienen que existir suficientes factores de disuasión para incitar de forma duradera a los operadores a no apartarse de la línea de conducta común, lo que significa que hace falta que cada uno de los miembros del oligopolio dominante sepa que una actuación altamente competitiva por su parte dirigida a aumentar su cuota de mercado provocaría una actuación idéntica por parte de los demás, de manera que no obtendría ningún beneficio de su iniciativa; y (3) para demostrar de modo suficiente con arreglo a Derecho la existencia de una posición dominante colectiva, la Comisión debe asimismo acreditar que la reacción previsible de los competidores actuales y potenciales y de los consumidores no cuestionaría los resultados esperados de la línea de acción común.

No obstante, estos requisitos pueden ser apreciados indirectamente a través de la prueba de indicios y de elementos probatorios, esto es, signos, manifestaciones y fenómenos inherentes a la existen-

---

<sup>40</sup> Sentencia del TPI (Sala Quinta ampliada) de 6 de junio de 2002 (As. T-342/99, *Airtours*), consid. 62.

cia de una posición dominante colectiva<sup>41</sup>. Las entidades de crédito han podido alinear paralelamente sus políticas de vinculación, especialmente en relación a los tipos de interés y a las bonificaciones por seguro contratado, que repercuten directamente sobre el precio de cada crédito inmobiliario comercializado en el mercado de banca minorista. Las entidades que ocupan una posición dominante en el mercado pueden, aún sin existir vínculos estructurales o de otro tipo entre ellas, operar en el negocio bancaseguros cuya estructura se considera que favorece a los efectos coordinados. Los beneficios, el incentivo y la capacidad de mantener esta coordinación tácita, superan enormemente la ganancia a corto plazo resultante de la adopción de una conducta competitiva en el sector.

## V. EFICIENCIAS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS DE GRUPOS BANCARIOS

En la Directiva 2014/17/UE se declara que combinar un contrato de crédito con uno o más servicios o productos financieros constituye para los prestamistas un medio de diversificar su oferta y competir así entre ellos. Seguidamente, en el mismo Considerando 24 el legislador europeo remarca que, si bien esa combinación en paquetes puede beneficiar a los consumidores, puede ir en detrimento de su movilidad y de su capacidad para elegir con conocimiento de causa, salvo si los componentes del paquete pueden comprarse separadamente. Por otro lado, en la Exposición de Motivos de la LCCI se sostiene que la prohibición general de las ventas vinculadas (cuando el préstamo no se ofrezca al prestatario también por separado) favorece la elección del producto y fomenta la competencia entre prestamistas, posibilitando la venta agrupada en aquellos casos en los que resulte más beneficioso para aquellos.

En definitiva, se permite que los prestamistas puedan exigir a los prestatarios la suscripción de dos seguros<sup>42</sup>, siempre que dicha obligación venga acompañada de la posibilidad de que puedan aportar

---

<sup>41</sup> Sentencia del TPI (Sala Tercera) de 13 de julio de 2006 (As. T-464/04, Impala), consid. 251

<sup>42</sup> ARROYO AMAYUELAS, E., «La directiva 2014/17/UE sobre los contratos de crédito con consumidores para bienes inmuebles de uso residencia», *InDret Revista para el Análisis del Derecho*, n.º. 2/2017, pág. 14. La autora, en el mismo sentido, señala que «[...] Pero otras cláusulas típicas aun subsistirán, como las que permiten exigir sobregarantías, esto es, además de la hipoteca, una fianza personal y/o un seguro de cobertura del riesgo de impago (art. 88.1 TR-LGDCU), porque la Directiva no las prohíbe. Es más, el art. 12.2 letra b legitima la práctica comercial que consiste en vender junto al crédito productos que ofrezcan una seguridad adicional al

dichas pólizas producidas por un proveedor de seguros favorito. En el caso de que las entidades no obliguen a los prestatarios a garantizar el crédito o préstamo con ninguna póliza, podrán ofertar dichos seguros con las advertencias contenidas en el art. 17.7 LCCI. En el Considerando 24 de la Directiva se reconoce que es práctica habitual que los prestamistas ofrezcan a los consumidores un conjunto de productos o servicios que pueden adquirirse conjuntamente con el contrato de crédito inmobiliario. Las prácticas de venta vinculada como las combinadas son una manifestación tradicional de la actividad comercial de las redes bancarias.

En el documento titulado “*Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*”<sup>43</sup>, la Comisión afirma que las ventas vinculadas y combinadas son prácticas comunes que, a menudo, no tienen efectos anticompetitivos. En el texto se consideran positivamente las eficiencias generadas por los contratos vinculados, en concreto la posibilidad que concede a las empresas para suministrar a los consumidores productos u ofertas mejores de forma más rentable, así como un ahorro de costes de transacción, de tiempo o de gestión<sup>44</sup>. En la Resolución *Entidades de crédito* (2009)<sup>45</sup> se añade, junto a las anteriores eficiencias, que la vinculación puede venir justificada en determinados casos como medida lógica de gestión de riesgos de la cartera crediticia, como por ejemplo en el caso de un préstamo hipotecario en edad cercana a la jubilación.

No cabe duda que las entidades de crédito desarrollan su actividad parabancaria de forma eficiente<sup>46</sup>, colocando junto a sus productos principales otros accesorios como seguros o fondos de pensiones. Esta captación masiva de pólizas derivada de la contratación de préstamos y créditos hipotecarios surge con motivo de la vincula-

---

prestamista en caso de impago; y el art. 12.4 se refiere expresamente a un seguro pertinente en relación con el contrato de crédito».

<sup>43</sup> El documento ha sido analizado en DÍEZ ESTELLA, F., «El Discussion Paper de la Comisión Europea: ¿reformas en la regulación del Artículo 82 del Tratado CE?», *Gaceta Jurídica de la Competencia y de la Unión Europea*, n.º. 242, 2006, págs. 3-25, así como en PAPANDROPOULOS, P., «Article 82: Tying and bundling», *Competition Law Insight*, 2006, págs. 3-5.

<sup>44</sup> SIBLEY, D.S., SIBLEY, M.D. y WILLIAMS, M.S., «Tying and Bundled Discounts: An Equilibrium Analysis of Antitrust Liability Tests», *Berkeley Business Law Journal*, Vol. 13, issue 1, 2015, pág. 154.

<sup>45</sup> Resolución de la CNC de 29 de mayo de 2009 (Expte. 2789, Entidades de crédito), FD 8º.

<sup>46</sup> CUMMINS, J.D. y WEISS, M.A., «Converge of Insurance and Financial Markets, Hybrid Securitized Risk-Transfer Solutions», *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 76, n.º. 3, 2009, pág. 493.

ción de productos comercializados, en su mayoría, por empresas del grupo bancario<sup>47</sup>. El resto de competidores del mercado de los seguros denominados bancarios permanecen fuera del ámbito de actuación de las redes bancarias y participan en él cuando, no existiendo vinculaciones con el contrato de crédito inmobiliario, incluso a pesar de ello, deciden no prorrogar la póliza del grupo y suscribir una nueva con su proveedor de seguros favorito. En los casos de contratación bonificada, las entidades justifican doblemente la vinculación con sus seguros, ya que, de un lado, las operaciones crediticias quedan garantizadas con otro producto que se une a la propia garantía real, y, de otro, los consumidores obtienen una contraprestación en forma de intereses para un producto que, de cualquier otra forma, hubieran suscrito.

Las prácticas de agrupación de productos (venta combinada) o *bundling* pueden tener los mismos efectos anticompetitivos que las prácticas de venta vinculada<sup>48</sup>. En relación con la aplicación de Derecho de defensa de la competencia, el TFUE prohíbe en sus arts. 101 y 102 tanto las conductas colusorias como el abuso de posición

<sup>47</sup> El art. 18 de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios, establece las previsiones que, en materia de evaluación de solvencia del cliente, deberán respetar las entidades de crédito antes de la celebración de un contrato de crédito o préstamo. En la misma dirección, el art. 88.1 LGDCU dispone que se considerarán abusivas las cláusulas que supongan «la imposición de garantías desproporcionadas al riesgo asumido. Se presumirá que no existe desproporción en los contratos de financiación o de garantías pactadas por entidades financieras que se ajusten a su normativa específica». Cfr. VARGAS VASSEROT, C., «El contrato de seguro en el marco de la actividad bancaria», en GADEA SOLER, E. y SEQUEIRA MARTÍN, A.J. (Coords.), *La contratación bancaria*, Dykinson, Madrid, 2007, pág. 1361. Puede consultarse, igualmente, COLLADO RODRÍGUEZ, N., *La obligación del prestamista de evaluar la solvencia del consumidor*, Tesis Doctoral dirigida por el Profesor D. Fernando Peña López, Universidade da Coruña, 2019; así como SERRA RODRÍGUEZ, A., «La Directiva 2014/17/CE, del parlamento europeo y del consejo, de 4 de febrero, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y su incidencia en las normas españolas sobre protección del consumidor de crédito hipotecario, en especial, la obligación de evaluar su solvencia», *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, n.º. 5, agosto 2016, pág. 322. Este último autor señala que «en nuestro Derecho, cabe destacar la limitación que establece el art. 18.4 Orden EHA/2899/2011 respecto de la obligación de evaluar la solvencia del cliente, al negar la posibilidad de sustituirla por el hecho de haber suscrito un seguro de amortización del crédito o préstamo concedido. En efecto, a efectos de valorar la solvencia del consumidor es irrelevante la existencia de coberturas que aseguren el reembolso del crédito (a través de contratación de seguros) e, incluso, no debería ser determinante la prestación de garantías personales por terceros (fiadores), ya que se trata de valorar la capacidad de cumplir el cliente las obligaciones de reembolso del crédito e intereses, no tanto la de la concreta ejecución del contrato de crédito».

<sup>48</sup> ELHAUGE, E., «Tying, bundled discounts, and the death of the single monopoly profit theory», *Harvard Law Review*, Discussion Paper n.º. 629, 2009, pág. 4.

dominante; prohibición general contra las prácticas de acuerdos entre empresas que no se aplicará cuando se acredite que contribuyen a mejorar la producción o la distribución de productos o a fomentar el progreso técnico o económico y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante conforme dispone el art. 101.3 TFUE. En nuestro ordenamiento interno, la LDC prohíbe las mismas conductas (prácticas colusorias y abuso de posición dominante), e introduce una nueva prohibición consistente en el falseamiento de la libre competencia por actos desleales (art. 3 LDC).

En relación de nuevo a las eficiencias, las entidades de crédito podrían justificar que el paralelismo entre los tipos de interés bonificados con seguros que presentan las ofertas hipotecarias, hecho considerado probado directamente o a través de la prueba de presunción de indicios, puede ser objeto de la exención por eficiencias del art. 1.3 LDC (101.3 TFUE), atendiendo al beneficio obtenido por los consumidores en el precio del crédito inmobiliario a consecuencia de la vinculación de productos. No considerándose, al menos indiciariamente<sup>49</sup>, la vinculación de productos como una práctica *per se* anticompetitiva<sup>50</sup>, las supuestas prácticas restrictivas de la competencia, esto es, la práctica concertada o conscientemente paralela, así como el abuso de posición dominante, en este caso colectiva entre dos o más entidades de crédito, serían objeto de evaluación para determinar si de los contratos vinculados bonificados se derivan beneficios directos a los consumidores que superan, con creces, los efectos de exclusión de la competencia generados por la conducta.

<sup>49</sup> WRIGHT, J.D., «The Antitrust/Consumer Protection Paradox: Two Policies at War with Each Other», *The Yale Law Journal*, Vol. 121, n.º. 8, 2012, pág. 2252.

<sup>50</sup> ODRIOZOLA ALÉN, M. y BARRANTES DÍAZ, B., «La vinculación de productos. Referencia al asunto Microsoft», en MARTÍNEZ LAGE, S., y PETITBÓ JUAN, A., (Dirs.), *El abuso de posición de dominio*, Editorial Marcial Pons, Madrid, 2006, pág. 387. Los autores, en relación a la Decisión de la Comisión de 24 de marzo de 2004 (As. COMP/C-3/37.792, Microsoft), señalan que «dejando a salvo las posibles deficiencias e incertidumbres que puedan derivarse de la Decisión en cuestión, desde nuestro punto de vista, resulta loable el enfoque de la Comisión en el asunto Microsoft, en el que se aparta de una aplicación automática de la teoría del abuso per se, dejando paso al análisis de los efectos que la vinculación de productos pueda tener en el mercado, así como una posible justificación de la conducta en términos de eficiencias».

## VI. APLICACIÓN DEL PRIVILEGIO O SINGULARIDAD DEL GRUPO

En el ámbito de aplicación del art. 1.1 LDC (101.1 TFUE) relativo a las conductas colusorias, además de la posibilidad de que la prohibición resulte inaplicable atendiendo a la existencia de eficiencias en los términos del apartado tercero, los acuerdos alcanzados entre empresas del grupo (por ejemplo, entre una entidad de crédito y su filial aseguradora) no podrían perseguirse dado que: (1) entre ambas empresas no existe una auténtica y plena competencia<sup>51</sup>; (2) el grupo empresarial sería considerado como una única empresa a los efectos del tipo sancionador; (3) no existiría autonomía real de comportamiento de la filial respecto de la matriz, sino todo lo contrario, la apariencia de los hechos podría indicar que hay unidad de dirección del grupo<sup>52</sup>; (4) los acuerdos y relaciones intragrupo quedarían fuera de las condiciones que serían propias de un sistema de plena competencia. En definitiva, habiéndose invocado la situación de privilegio de grupo («*Konzernprivileg*» en la doctrina alemana), concepto de grupo propio perteneciente al Derecho de la Competencia, la norma prohibitiva no puede aplicarse en aquellos supuestos en que exista una única unidad económica en la que se integran los distintos sujetos que realicen prácticas en principio concertadas<sup>53</sup>. La jurisprudencia ha manifestado que ambas sociedades constituyen una unidad económica y en su relación interna pueden invocar el llamado «*privilegio de grupo de empresas*»<sup>54</sup>, es decir, la prohibición de prácticas colusorias no rige respecto a los acuerdos pactados entre ellas<sup>55</sup>; e, igualmente, a viceversa, en sus relaciones con terceros, la sociedad matriz y la filial también constituyen una unidad económica, y, por lo tanto, deben responder solidariamente por las eventuales prácticas colusorias de la empresa que ambas personifican conjuntamente<sup>56</sup>.

<sup>51</sup> Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Social) de 14 de octubre de 2015 (n.º de recurso 30/2014), FJ 9.º.

<sup>52</sup> Resolución del TDC de 12 de mayo de 2000 (Expte. R 408/00, Góndolas), FJ 2.º.

<sup>53</sup> Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo) de 20 de marzo de 2002 (n.º de recurso 1250/1998), AH 2.º.

<sup>54</sup> Sentencias del Tribunal de Justicia de 10 de septiembre de 2009 (As. C-97/08 P, Akzo Nobel), consid. 58; de 29 de marzo de 2011 (As. acumulados C-201/09 P y C-216/09 P, ArcelorMittal), consid. 95;

<sup>55</sup> Sentencias del Tribunal de Justicia de 13 de julio de 1966 (As. 32/65, Gobierno de la República Italiana), págs. 496 y 497, y de 14 de diciembre de 2006 (As. C-217/05, Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio), consid. 44.

<sup>56</sup> Conclusiones de la Abogada General Sra. Kokott presentadas el 29 de noviembre de 2012 (As. C-440/11 P, Comisión c. Stichting Administratiekantoor Portielje y

El privilegio de grupo fue invocado por la autoridad nacional de competencia en su Resolución *CajaMadrid/Ausbanc* (2001)<sup>57</sup>, en relación a una denuncia presentada por la asociación contra las entidades bancarias, con carácter general, y en concreto CajaMadrid y su filial Caja Vida Madrid, por subordinar la concesión de los préstamos hipotecarios a la suscripción de una póliza de seguro de vida o amortización de crédito con una entidad aseguradora perteneciente a su mismo grupo empresarial y en la que el beneficiario de dicho seguro es la entidad prestamista, lo que a juicio del denunciante supone infracción del artículo 1.1.e) de la LDC, sobre todo si se tiene en cuenta que dicho seguro de vida no responde a ninguna exigencia legal. La autoridad recuerda que, si bien la noción de acuerdo y práctica concertada tienen un cierto grado de vaguedad y cubren una enorme variedad de comportamientos, lo que la doctrina no pone en duda es la necesidad de la existencia de bilateralidad, esto es, que tiene que haber, al menos, dos sujetos que puedan acordar.

No obstante, la prohibición del art. 1.1 LDC (101.1 TFUE) podría aplicarse para los acuerdos, prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre entidades de crédito, que tengan por objeto o efecto restringir, mediante la imposición de barreras de entrada a través de la vinculación de productos, el mercado de seguros asociados a préstamos y créditos hipotecarios. El Banco de España ha alertado de que los mayores gastos de constitución de hipotecas soportados por los prestamistas y, en particular, los límites a las comisiones máximas por amortización anticipada en los contratos a tipo fijo, podrían propiciar un cierto aumento de los tipos de interés de los nuevos préstamos, especialmente en el caso de los aplicados a esta última modalidad<sup>58</sup>.

## VII. CONCLUSIONES

A la espera de los cambios que se generen en el mercado de seguros asociados a préstamos y créditos hipotecarios con motivo de la aplicación de las novedades introducidas en la LCCI, resulta improbable que se alteren las actuales condiciones de competencia en favor del resto de competidores del sector bancaseguros. Los objetivos procompetitivos de la norma pueden diluirse si las entidades de cré-

---

Gosselin Group NV), consid. 31.

<sup>57</sup> Resolución del TDC de 21 de noviembre de 2001 Expte. R 467/01, Cajamadrid/Ausbanc), FD 2º.

<sup>58</sup> Informe trimestral de la economía española respecto del primer trimestre del año 2019.

dito, con el propósito de mantener la rentabilidad de sus sistemas de vinculación con seguros, mayoritariamente producidos por empresas del grupo bancario, acuerdan tipos de interés elevados que deben reducirse por la clientela a través de la suscripción de contratos de seguro que se ofertan junto con el crédito inmobiliario.

Las entidades de crédito, sometidas a las normas de competencia, instrumentalizan sus filiales aseguradoras para dotar de mayor rentabilidad a las operaciones hipotecarias. El aumento de la concentración bancaria en nuestro país, agudizado con ocasión del proceso de reestructuración financiera iniciado en 2009, ha reducido el grado de competitividad en el sector bancario, lo que se traduce en un acceso más limitado de entidades aseguradoras a la actividad de bancaseguros. Este cerramiento estructural del mercado bancoasegurador resulta más significativo cuando la actividad se realiza a través de empresas del grupo bancario. Ello impide, por un lado, la celebración de acuerdos de agencia con entidades aseguradoras separadas que pueden ofrecer a los prestatarios productos aseguradores competitivos desde la misma constitución del crédito hipotecario, y, por otro, el beneficio que obtendría el consumidor si suscribiera los seguros exigidos por el prestamista con su proveedor favorito, a causa de la pérdida de las bonificaciones ofertadas y de la subida del tipo de interés.

La vinculación de productos, particularmente el agrupamiento con descuento, permite a las entidades de crédito extender su dominio a otro mercado relacionado o conexo, como es el de seguros. Los acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas o prácticas concertadas o conscientemente paralelas sobre tipos de interés de naturaleza privada entre entidades de crédito para mantener cuotas de mercado elevadas en el negocio de bancaseguros pueden resultar contrarios al art. 101.1 (art. 1.1 LDC), salvo cuando se acredite que la práctica pueda explicarse por otras razones que nada tienen que ver con el falseamiento del juego de la competencia<sup>59</sup>, o se deriven de una disposición legal o reglamentaria<sup>60</sup>. Esta alteración de los tipos de interés puede suponer la imposición de precios excesivamente elevados e injustificados para los prestatarios que son susceptibles de producir el efecto de exclusión sobre los competidores directos en el mercado de seguros.

---

<sup>59</sup> *Vid.* Resoluciones del TDC de 6 de mayo de 1994 (Expte. R 76/94, Cajas de Ahorro Asociadas C.E.C.A), AH 2º, y de 5 de julio de 1996 (Expte. R 144/96, Tipos de Interés Banco), FD 6º.

<sup>60</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de 21 de septiembre de 1988 (As. 267/86, Pascal Van Eycke c. Société anonyme ASPA), punto 1 de su Parte Dispositiva.

En definitiva, respecto a los citados objetivos procompetitivos pretendidos en la Directiva 2014/17/UE y la LCCI, no hubiera sido desdeñable regular las bonificaciones por suscripción de seguros del grupo bancario que se aplican al tipo de interés de los préstamos y créditos hipotecarios concedidos a consumidores. Esta omisión legislativa, en base a este análisis, mantiene vigentes las tradicionales barreras de entrada existentes que dificultan no sólo la movilidad y la capacidad de elegir de los prestatarios, sino la competencia efectiva y no falseada en el mercado asegurador.

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

- AGÜERO ORTIZ, A., «Directiva 2014/17/UE de 4 de febrero de 2014 sobre contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial», *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, n.º. 9, 2007, pág. 7.
- ARROYO AMAYUELAS, E., «La directiva 2014/17/UE sobre los contratos de crédito con consumidores para bienes inmuebles de uso residencial», *InDret Revista para el Análisis del Derecho*, n.º. 2/2017, pág. 14.
- BARRUTIA LEGARRETA, J.M. y ETXEBARRIA MIGUEL, C., «La paquetización hipotecaria en España: Análisis de una estrategia de marketing», *XIX Congreso anual y XV Congreso Hispano Francés de AED-DEM*, Vol. 2, 2007, págs. 23 y ss.
- BENNET, C., *Dictionary of Insurance*, Pearson Education Limited, 2004, pág. 36.
- BLANCO ESCOBAR, R., «La nueva Ley de Crédito Inmobiliario», *Jornada sobre la nueva Ley de Crédito Inmobiliario*, Dirección General de Economía y Estadística (Banco de España), mayo 2019, pág. 17.
- BLASCO PANIEGO, I. y AZPEITIA, F., «Reordenación del sector bancaseguros en España», *Cuadernos de Información Económica*, n.º. 233, 2013, págs. 39-48.
- CACHAFEIRO GARCÍA, F., *Los acuerdos de precios de la banca*, Tesis Doctoral dirigida por el Profesor D. Manuel Areán Lalín, Universidade da Coruña, 2002, págs. 325 y 418.
- COLLADO RODRÍGUEZ, N., *La obligación del prestamista de evaluar la solvencia del consumidor*, Tesis Doctoral dirigida por el Profesor D. Fernando Peña López, Universidade da Coruña, 2019.

- CRUZ GARCÍA, P., FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J. y MAUDOS VILLARROYA, J., «Concentración y competencia bancarias en España: El impacto de la crisis y la reestructuración», *Revista de Estabilidad Financiera*, n.º. 34, 2018, pág. 77.
- CUMMINS, J.D. y VENARD, B. (eds.), *Handbook of International Insurance: Between Global Dynamics and Local Contingencies*, Springer, 2007, pág. 534.
- CUMMINS, J.D. y WEISS, M.A., «Converge of Insurance and Financial Markets, Hybrid Securitized Risk-Transfer Solutions», *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 76, n.º. 3, 2009, pág. 493.
- DÍEZ DE LOS RÍOS, M., «La ficha europea sobre el crédito hipotecario (FEIN)» en FLORES DOÑA, M.S., CALLEJO RODRÍGUEZ, C. y BERROCAL LANZAROT, A.I. (Coords.), *El préstamo hipotecario y el mercado del crédito en la Unión Europea*, Dykinson, Madrid, 2016, págs. 143-154.
- DÍEZ ESTELLA, F., «El Discussion Paper de la Comisión Europea: ¿reformas en la regulación del Artículo 82 del Tratado CE?», *Gaceta Jurídica de la Competencia y de la Unión Europea*, n.º. 242, 2006, págs. 3-25.
- ELHAUGE, E., «Tying, bundled discounts, and the death of the single monopoly profit theory», *Harvard Law Review*, Discussion Paper n.º. 629, 2009, pág. 4.
- GARCÍA RUIZ, J.L., «La bancaseguros y sus peligros: el caso Hispano-Estrella, 1901-1993», *Revista de Historia Industrial*, Vol. 26, n.º. 70, 2017, págs. 45-75.
- GENETAY, N. y MOLYNEUX, P., *Bancassurance*, Palgrave Macmillan, 1998, pág. 96.
- HERRERO SÚAREZ, C., *Los contratos vinculados (tying agreements) en el Derecho de la Competencia*, Editorial La Ley, Grupo Wolters Kluwer, Madrid, 2006, pág. 366.
- JONHSON, M.D., HERRMANN, A., y BAUER, H.H., «The effects of price bundling on consumer evaluations of product offerings», *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 16, issue 2, 1999, págs. 129-142.
- MARTÍNEZ MATA, Y., *Abuso de dominio en el sector farmacéutico*, Tesis Doctoral dirigida por el Profesor D. Andreu Olesti Rayo, Universidad de Barcelona, 2017, pág. 80.

- MCAFEE, R.P., MIALON, H.M., WILLIAMS, A., «What Is a Barrier to Entry?», *American Economic Review*, Vol. 94, n.º. 2, 2004, págs. 461-465.
- MONTIJANO GUARDIA, F., «La actividad de bancaseguros en el mercado asegurador español: modelos y nivel de implantación», *Boletín ICE Económico: Información Comercial Española*, 2003, págs. 15-23.
- MONTIJANO GUARDIA, F., *El movimiento estratégico del sector asegurador: un enfoque desde las relaciones banca-seguros*, Tesis Doctoral dirigida por el Profesor D. José García Roa, Universidad de Jaén, 2001, pág. 298.
- NALEBUFF, B., «Bundling as an entry barrier», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, n.º. 1, 2004, págs. 159-187.
- ODRIOZOLA ALÉN, M. y BARRANTES DÍAZ, B., «La vinculación de productos. Referencia al asunto Microsoft», en MARTÍNEZ LAGE, S., y PETITBÒ JUAN, A., (Dirs.), *El abuso de posición de dominio*, Editorial Marcial Pons, Madrid, 2006, pág. 387.
- PAPANDROPOULOS, P., «Article 82: Tying and bundling», *Competition Law Insight*, 2006, págs. 3-5.
- PINILLOS COSTA, M.J. y MARTÍN PEÑA, M.L., «El fenómeno de la banca-seguros desde una perspectiva estratégica», *Cuadernos de Información Económica*, n.º. 152-153, 1991, págs. 121-130.
- RICCI, O., *Bancassurance in Europe: what are the efficiency gains?*, Tesi di dottorato, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata", 2009, pág. 7.
- RUIZ OLIACH, V., «La vinculación del contrato de seguro al préstamo hipotecario», *Cuestiones de Interés Jurídico*, noviembre 2017, pág. 2.
- SERRA RODRÍGUEZ, A., «La Directiva 2014/17/CE, del parlamento europeo y del consejo, de 4 de febrero, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y su incidencia en las normas españolas sobre protección del consumidor de crédito hipotecario, en especial, la obligación de evaluar su solvencia», *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, n.º. 5, agosto 2016, pág. 322.
- SIBLEY, D.S., SIBLEY, M.D. y WILLIAMS, M.S., «Tying and Bundled Discounts: An Equilibrium Analysis of Antitrust Liability Tests», *Berkeley Business Law Journal*, Vol. 13, issue 1, 2015, pág. 154.
- TAPIA SÁNCHEZ, M.R., «Servicios vinculados a la contratación de préstamo hipotecario; en especial, el servicio de cobertura de

riesgo», en FLORES DOÑA, M.S. (Dir.), *El préstamo hipotecario y el mercado del crédito en la Unión Europea*, Dykinson, Madrid, 2016, pág. 319.

TORDELLA CASARES, G., CARUANA DE LAS CAGIGAS, L., GARCÍA RUIZ, J.L., MANZANO MARTOS, A. y PONS PONS, J., *Historia del seguro en España*, Fundación Mapfre, Madrid, 2014.

VARGAS VASSEROT, C., «El contrato de seguro en el marco de la actividad bancaria», en GADEA SOLER, E. y SEQUEIRA MARTÍN, A.J. (Coords.), *La contratación bancaria*, Dykinson, Madrid, 2007, pág. 1361.

WRIGHT, J.D., «The Antitrust/Consumer Protection Paradox: Two Policies at War with Each Other», *The Yale Law Journal*, Vol. 121, n.º 8, 2012, pág. 2252.