

Banca-seguros: nueva alternativa de intermediación en la región centroamericana con sus Implicaciones legales*

SAID BREEDY-ARGUEDAS**

SUMARIO

Fecha de recepción: 09 de octubre de 2007

- Introducción
1. Concepto general de Banca-Seguros: elementos comprensivos
 2. Naturaleza jurídica
 3. Marco legal en el concierto centroamericano y otros países de importancia: regulación prudencial para un adecuado y transparente mercado asegurador
 4. Tema de fusiones y adquisiciones y la cooperación entre los sectores financieros

* El presente artículo es producto de una investigación personal realizada por el autor con ocasión de los cambios del mercado centroamericano.

** Especialista en Derecho de Seguros de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia. Profesor de la Facultad de Ciencias Empresariales: En el curso de Seguros Empresariales para la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología ULACIT. Abogado asociado de BLP Abogados www.blpabogados.com. Ex director ejecutivo de: Cámara Nacional de Empresas Comercializadoras de Seguros. San José de Costa Rica. Correo electrónico: sbreedy@blpabogados.com

RESUMEN

En el presente artículo se busca ilustrar a la comunidad del Derecho de Seguros de la inminente participación de la Banca-Seguros en la región de Centroamérica y Panamá, no sólo como prácticas adoptadas en Europa hace varios lustros sino también la incursión de bancos de primer orden en la compra de bancos locales y regionales así como compañías de seguros. En el ensayo se repasa la doctrina de la Banca-Seguros, una esquematización de la legislación de América Central apoyada con la de Puerto Rico, derecho comparado que por excelencia expresa limitantes a las entidades financieras acerca de los abusos que ocasionan en la manipulación del mercado asegurador y en la gestión de este tipo de canal de distribución

Palabras clave: Doctrina de la Banca-Seguros; legislación de América Central; manipulación del mercado asegurador.

ABSTRACT

The present essay seeks to illustrate to the community of the Law of Assurances the imminent participation of the Banking Assurances in the region of Central America and Panama, not only as practices adopted in Europe several periods ago but also the incursion of banks of the first order in the buy of local and regional banks as well as insurance companies also. In the essay the doctrine of the Banking - assurance are revised as also like a scheme of the legislation of Central America supported with Puerto Rico's legislation, international legislation that present limits to the Financial institutions brings over of the abuses that they cause in the manipulation of the insurance market and in the management of this type of intermediation of assurances.

Key words: Bank assurance doctrine; Central America Legislation; Manipulation of the Insurance Market.

INTRODUCCIÓN

Siendo Banca-Seguros uno de los canales alternos de distribución que ha nacido en las últimas décadas como un sistema de captación masivo de potenciales asegurados — consumidores— a través de los bancos y entidades financieras, ha despertado un interés en la región centroamericana por ser analizado y regulado debidamente con el objetivo de evitar los excesos del comercio agresivo dentro del mercado asegurador. Además, su aplicación en las distintas latitudes, varía según los sistemas de regulación y supervisión, así como por aspectos culturales y sociodemográficos¹.

Hoy, es importante tomar en cuenta tanto sus bondades como los trastornos que puede causar esta actividad si no se regula adecuadamente, entre tanto, la libre competencia entre intermediarios de seguros, entidades financieras y compañías de seguros, debe valorarse en la legislación doméstica, además de la libertad que tiene el consumidor de discernir entre sus derechos, así como la instrucción que debe ser promovida por las entidades —comerciantes— hacia los consumidores para aprender a individualizar quién le compra el producto bancario, el seguro y el intermediario de seguro, para relacionarse sin que medie coacción en su escogencia, traduciendo la actividad de *Banca-Seguros* en algo transparente.

I. CONCEPTO GENERAL DE BANCA-SEGUROS: ELEMENTOS COMPRENSIVOS

No existe, en su esencia un concepto jurídico que defina a la Banca-Seguros por ser ésta una figura de nueva data y que ni la doctrina ni las instituciones jurídicas del derecho de

1 Swiss Re, *Sigma* 5-2007.

seguros han consolidado, habida cuenta que todavía existen vacíos legales regulatorios y que conforme avanza su desarrollo, el concierto internacional le da un significado mayor en el proceso de legislar.

Es así, que nos atreveremos a dar un concepto que logre proporcionar una claridad meridiana del objeto, elementos y componentes que lo conforman.

1.1. Concepto: Banca-Assurance es un sistema alternativo de distribución suscrito entre dos entidades financieras, de una parte la “Entidad Financiera no Aseguradora” quien es el responsable de promocionar, asesorar y colocar productos de seguros, dirigido exclusivamente a su clientela y distribuido a través de su red de ventas; de otra parte, la aseguradora quien se obliga a capacitar a funcionarios de la entidad y a diseñar productos de seguros a bajo costo, fácil comprensión, estandarizados y de comercialización masiva para ser suministrados por la “entidad financiera —No Aseguradora—”.

1.2. Sistema Alternativo de Distribución (Contrato). Históricamente los seguros han sido colocados a través de sistemas tradicionales de intermediación, como son los agentes y agencias de seguros y; los corredores y sociedades corredoras de seguros. Los agentes de seguros, de vieja data², son quienes representan las diferentes compañías de seguros a través de un contrato de agencia para colocar los distintos seguros; los corredores de seguros son intermediarios en sentido estricto quienes no están vinculados con ninguna compañía de seguros y se entiende que representan de cierta forma a los asegurados. El convenio de Banca-Seguros se realiza a través de un contrato mercantil —haciendo las veces de un agente de seguros— entre la Entidad Financiera no Aseguradora y la Compañía de Seguros, que la mayoría de la doctrina lo considera un Contrato de Agencia³; en otros países puede considerarse un contrato de Mandato o Representación pero que su finalidad es brindar un marco legal que regule las obligaciones entre ambas partes, como la necesidad expresa de establecer cuál aseguradora es la que desarrolla los seguros; como se regula el pago de comisiones, los trámites de promoción, prospección, mercadeo y gestión de venta, requisitos de operación, el manejo de las primas cobradas, sistemas de fiscalización entre ambas entidades, garantías de cumplimiento y pólizas de seguros que respalden las operaciones, solución de controversias, vigencia del contrato y otras cláusulas específicas propias de la contratación privada.

2 Los primeros intermediarios de seguros fueron los agentes de seguros persona física, sus indicios no son muy claros pero se entiende que existen desde el momento en que nace el contrato de seguro moderno durante el siglo XIV en los puertos de Génova con ocasión al mercado marítimo de la época y al “préstamo a la gruesa”. Véase: A. MANES. *Teoría General del Seguro*, Editorial Logos, Barcelona, 1930.

3 Otros autores como W. VILLA ZAPATA, *La Banca-Seguro: un nuevo canal de distribución del seguro*, n° 12, *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, Javegraf, Bogotá, Colombia, 1998, pág. 97. Considera la posibilidad de un convenio de “Joint Venture” bajo el cual ambas partes se unen —manteniendo sus identidades separadas— para conseguir beneficios en el negocio de banca-seguros.

1.3. Entidad Financiera No Aseguradora. ¿Por qué le damos este nombre a la contraparte de la aseguradora? Ciertamente, las actividades de servicios financieros⁴ —*lato sensu*— abrigan tanto a la banca de desarrollo y de inversión como a los seguros, sinergia de la que como veremos más adelante, se ocupan de fusiones, adquisiciones y cooperación entre bancos y aseguradoras para brindar este nuevo sistema, tendencia que se viene dando en la región centroamericana.

Este tipo de convenios en la mayoría de los casos se celebra con entidades financieras principalmente bancos pero también pueden darse con entidades de crédito, casas de cambio, cajas de ahorro y compensación, entre otros. Las entidades financieras brindan en este convenio elementos propios de su actividad para poder acaparar o penetrar más en un nicho de mercado que otros sistemas de intermediación no supieron seducir; también nos atrevemos a decir que su génesis se justifica por la estructura propia de las entidades financieras que facilitan la colocación de los seguros a través de los siguientes elementos:

- a) *Cliente bancario-financiero*: las entidades financieras y de crédito, en razón de su objeto social como la banca de inversión y desarrollo, han acuñado durante la historia un capital de imagen y confianza frente a sus clientes que se ve retribuida por la habitualidad y frecuencia con que las personas acuden a depositar sus ahorros, solicitar préstamos y pagar algunos otros servicios, algo que la aseguradora aprovecha para llegar a ese mercado y dar a conocer sus productos de seguros.
- b) *Red de ventas*: Además de tener un mercado cautivo como son los clientes del banco, la distribución del producto de seguros se hace más fácil a través de una plataforma de servicios o estructura que poseen los bancos como son las sucursales o redes territoriales. Un banco tiene territorialmente mayor capacidad de realizar negocios llegando a más personas.
- c) *Publicidad de productos*: no es sino a través del banco, que la publicidad de los seguros se hace muy eficiente, y, aunque sea de Perogrullo, la estructura bancaria facilita publicitar los productos de seguros gracias al respaldo de la imagen solvente y estable.

1.4. Aseguradora: Por su parte, quien tuvo la idea de crear este sistema de intermediación fue la aseguradora, tuvo la avidez en determinar que su socio podía dar cobertura a potenciales tomadores de un seguro, pero, por su venta en masa, debió diseñar productos que fueran de fácil colocación; por ello su obligación esencial en la relación contractual es la de diseñar productos óptimos que se relacionen con los servicios bancarios, además de la capacitación que deberá brindar a las personas que intervengan en la promoción y cierre de los negocios, funcionarios que se sugiere deban cumplir con requisitos que los autoricen a colocar estos seguros, quienes generalmente no tienen una

4 MACEY, J. R., Integración de servicios financieros. Reporte general, presentado en el marco del XI Congreso Mundial de AIDA, octubre 20-24-2002, Nueva York, USA; N° 19, *Revista Ibero-latinoamericana de Seguros*, Javegraf, Bogotá, Colombia, 2003.

formación profesional en materia de seguros, sino que son capacitados única y exclusivamente para vender el producto específico.

1.5. Tipología de los productos de seguros: Como dijimos supra, los seguros deberán ser diseñados inteligentemente por la aseguradora para que puedan ser colocados sin dificultad, se busca un perfil que cumpla mayormente con los siguientes elementos:

- a) Pólizas de sencilla lectura y comprensión.
- b) Pólizas de sencillo manejo para quienes la administren. Su sencillez debe existir en varias etapas como: análisis y aceptación de riesgos, administración del seguro y procesos de indemnización.
- c) Pólizas estandarizadas en su clausulado para cumplir con la finalidad de comercialización masiva.
- d) Pólizas dirigidas exclusivamente a riesgos sobre personas físicas.

Dentro de las ramas de los seguros, la Banca-Seguros fue concebida a través de productos del Ramo de Seguros Personales como: vida, viajeros, accidentes, gastos funerarios, desempleo, fraudes contra tarjetas de crédito entre otros tipos de productos básicos o más desarrollados con un elemento de inversión, ahorros garantizados y participación de utilidades amarrados a coberturas de riesgos contra la vida⁵, seguros de vida ligado con una pensión, entre otros. Algunos esquemas no típicos a este nuevo sistema son los seguros colectivos de vida que buscan garantizar un crédito otorgado por la entidad financiera, quien se convierte en un beneficiario oneroso en razón de la acreencia hipotecaria⁶.

Con respecto a los seguros de daños, existen modelos de Banca-Seguros que no nacieron precisamente con este nuevo esquema pero que tradicionalmente han sido manejados en la práctica habitual de los bancos como garantía⁷ sobre créditos

5 Entre otros ejemplos está el Seguro de Vida “Unit Linked”: En la segunda mitad de los noventa, los productos UL —en los que el tomador de la póliza asume el riesgo de inversión— fueron muy populares en Europa. En proceso de concentración: Los globales lideran las fusiones y adquisiciones en el seguro de vida, Revista *Sigma*; editado por Compañía Suiza de Reaseguros, Economic Research & Consulting; 1995, pág. 13.

6 BOSCH, J. M., “Los contratos de seguro estipulados *solvendi* o *credendi causa* son aquellos en los que siendo el beneficiario acreedor del estipulante, el contrato se ha realizado con la finalidad de extinguir el crédito (*solvendi causa*) o en garantía del pago de la obligación expresamente contraída en relación con el seguro (*credendi causa*)”, *El beneficiario en el seguro de vida*, Editor, Barcelona, 1998.

7 A nuestro criterio, el contrato de seguros es un contrato principal y no accesorio, es decir, no necesariamente corre la suerte del crédito que garantiza. El término “garantía” se vislumbra como un método de generar certidumbre al prestador del crédito ante eventualidades que puedan causar menoscabo patrimonial en el otorgamiento del

hipotecarios o prendarios celebrados por entidades financieras; esquema que actualmente se maneja con intermediarios de seguros para su debido control y administración, aún cuando también pueda manejarse directamente a través del convenio de Banca-Seguros.

1.6. Ventaja tripartita:

Asegurador: Logra “popularizar” sus productos a través de la comercialización masiva obteniendo mayor índice de penetración. Además culturiza a la sociedad con la filosofía del seguro.

Asegurado: Logra tener mayor acceso a un contrato de seguro y maneja en un solo punto algunos servicios financieros, además de una simplicidad en los productos ofertados.

Entidad financiera: Busca una optimización de sus redes comerciales u oficinas y un ingreso adicional en su balance económico a través de las comisiones pactadas con el asegurador.

2. NATURALEZA JURÍDICA

Contratos que intervienen

Dentro del esquema de Banca-Seguros la doctrina ha señalado la existencia de una congregación de contratos independientes pero que se vinculan dentro del proceso de aplicación del contrato de seguros. Para un sector de la doctrina⁸, Banca-Seguros se conforma de dos contratos puntuales:

Contrato de seguros: Es la finalidad del negocio, el contrato celebrado entre la entidad aseguradora y el tomador del seguro, que en este caso es el habitual cliente del banco quien se convierte además en cliente de la aseguradora, suscribiendo el contrato en las oficinas de la entidad financiera.

Convenio entre la entidad financiera y la aseguradora: Contrato anteriormente explicado, celebrado para regular la actividad de Banca-Seguros y los compromisos entre ellos y frente a los tomadores, asegurados y beneficiarios. Consideramos de

crédito, donde el objeto del seguro sea la protección de la vida del prestatario (riesgo de muerte), sea la protección del bien mueble o inmueble sobre el que se otorgó el crédito (riesgo contra robo, incendio, catástrofes naturales, entre otros).

- 8 (“E. MANGIALARDI, coordinador”). Ponencia de la Asociación Mexicana de Seguros y Fianzas en el *XII Congreso Internacional de Seguros*, Rosario Argentina, noviembre de 2001, Editorial Juris, pág. 315 (679 p.).

importancia señalar, que este convenio es el elemento basilar del nuevo esquema alterno de distribución de seguros.

Para el autor WALTER VILLA-ZAPATA, en el plano teórico-doctrinario, pueden existir 2 contratos más además de los anteriormente señalados, no necesariamente suscritos por separado del convenio base pero que, valiendo la pena la aclaración, analizan otros aspectos extraordinarios del contrato tradicionalmente celebrado⁹.

3. MARCO LEGAL EN EL CONCIERTO CENTROAMERICANO Y OTROS PAÍSES DE IMPORTANCIA: REGULACIÓN PRUDENCIAL PARA UN ADECUADO Y TRANSPARENTE MERCADO ASEGURADOR

Banca-Seguros tiene su génesis durante los años ochenta en el continente europeo, principalmente en Francia, Bélgica y España, quienes buscaron desarrollar este nuevo esquema principalmente sobre los seguros personales como son los de vida y accidentes personales, entre otros¹⁰.

El esfuerzo de crear disposiciones legales atinentes al tema es incipiente, cada país va creando regulación conforme al desarrollo gradual del mercado, mirando hacia legislaciones europeas y también tratando de apaciguar ciertos supuestos fácticos que contravienen los intereses del mercado asegurador, principalmente el tema de la libre competencia y libre decisión del consumidor, de escoger con cuál compañía de seguros toma su póliza o incluso a su intermediario de seguros de confianza; situaciones en que los bancos o entidades de crédito no han sido diáfnas basando sus argumentos en mantener control directo de los seguros que protegen sus créditos y que —situaciones de hecho— han perjudicado en su medida la transparencia del mercado; naciendo disputas legales así como la buena intención del legislador en regular estas distorsiones.

9 *Op. cit.*, p. 98: 3. *Contrato de Mandato con representación*: Que además de haberse realizado el convenio que autoriza a la intermediación de seguros, este convenio le otorga otras facultades a la entidad financiera, verbigracia, la de recibir primas en nombre y por cuenta de la aseguradora, o bien, el poder de indemnizar la reclamación del siniestro, es decir, el asegurado va a las cajas de la entidad financiera a pagar la prima del seguro o a recibir el pago de la indemnización, como si lo estuviera haciendo en la aseguradora. 4. *Contrato de Locación de servicios*: Busca brindar algunos servicios adicionales que no son el objeto base del contrato de banca-seguros como la atención de siniestros, manejo de reclamos, administración de riesgos, entre otros; que no necesariamente son pagar indemnizaciones o recibir el pago de primas.

10 FERNÁNDEZ TORAÑO, A., Conglomerados financieros y distribución de seguros privados, N° 9, *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros* Javegraf, Bogotá, 1996, pág. 279. En Francia, conocido como Banca-Assurance, inició con la entidad de crédito: *Assurances du Crédit Mutuel*, entidad que en apariencia fusiona las dos actividades; en España a través de *La Caixa de Pensiones* de Barcelona y en Bélgica fue *Caisse Générale d'Épargne et de Retraite*; Fernández Toraño, Antonio.

La regulación de *Banca-Seguros* la podemos esquematizar en dos tipos:

3.1. Incompatibilidades y prohibiciones de la intermediación y otras actividades

Mayoritariamente, legislaciones¹¹ regionales establecen dos tipos de incompatibilidades para ser intermediarios:

Las personas físicas que son directores, gerentes, administradores o empleados de instituciones bancarias y de crédito, o empresas comerciales no pueden ser intermediarios.

Criterios de vinculación estrecha o participación accionaria entre el intermediario o compañías de seguros y las empresas comerciales o de un mismo grupo económico; que en algunos casos prohíben del todo la participación del intermediario o compañía de seguros y en otros casos limitan su participación a sólo aceptar un porcentaje de las primas emitidas por las empresas vinculadas.

Con esta regulación se pretende entonces, eliminar elementos que distorsionan la actividad como son los conflictos de interés y la manipulación o acaparamiento del mercado basado. Así por un lado, se consolida un principio de formalidad e independencia entre las entidades financieras que quieran entrar en el mercado de la intermediación de seguros con esquemas de unificación de funciones de un empleado buscando mayor eficiencia y; por otro lado, los criterios de vinculación tienen una connotación de riesgo moral en términos no sólo de cobertura de seguros de su propio patrimonio sino también del patrimonio del prestatario en el que evidentemente existe un interés asegurable por parte de la entidad financiera basado en el crédito.

3.2. Legislación de la actividad de Banca-Seguros y comercialización masiva de productos de seguros:

En este acápite se hará mención al contenido de la legislación comparada que regula específicamente el tema que nos ocupa; en otros casos la regulación no es específica pero sí es tomada en cuenta en aquellos países para poder desarrollar la actividad.

11 (1) *México*: Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, artículos 12 y 13. (2) *Honduras*: Ley de Instituciones de Seguros y Reaseguros, artículo 97. (3) *Panamá*: Ley, N° 59 de 29 de julio de 1956, artículos 99 y 108. (4) *El Salvador*: Decreto Legislativo, N° 844, 4 de noviembre de 2006, artículos 6 y 27, entre otras. (5) *Guatemala*: Reglamento para Agencias y Agentes de Seguros del 16 de febrero de 1973. Prohibiciones, Artículo 19. Contratantes de seguros o de fianzas: Las personas que contratan seguros o fianzas que cubran riesgos para su propia empresa o para empresa a la cual representen, así como sus empleados, no podrán actuar como agentes de seguros respecto de tales negocios.

La mención va encaminada sobre los países de Centroamérica y otros de interés como México y Estados Unidos, éste con su famosa ley federal “*Gramm-Leach-Bliley Financial Modernization Act of 1999*”.

COSTA RICA

Su regulación es inexistente. La “monopólica” compañía de seguros estatal, Instituto Nacional de Seguros, ha desarrollado como estrategia comercial dos esquemas de Banca-Seguros; el primero que se expondrá es el típico esquema Banca-Seguros con sus productos específicos; el segundo, es el de los canales tradicionales de distribución, compitiendo bajo el mismo esquema y facultades de la agencia comercializadora de seguros.

Esquema típico de determinados productos

El Instituto Nacional de Seguros quien implementó la actividad de Banca-Seguros mediante políticas y reglamentos internos, lo hace basado en productos con características de Universalidad, Sencillez y Estandarización. Ha realizado contratos con más de nueve entidades financieras entre ellas bancos, cajas y financieras. Inició sus operaciones de Banca-Seguros desde el 15 de abril de 2002 y se han suscrito más de sesenta y tres mil, ciento ochenta y nueve (63.189) pólizas con una facturación anual promediada en: cuatrocientos mil dólares americanos (USD \$400.000,00).

El marco legal base de la relación entre el Instituto Nacional de Seguros y las entidades bancarias y financieras son el “Reglamento de Operación de Entidades Comercializadoras del Instituto Nacional de Seguros”, disposiciones, manuales y procedimientos, además del Contrato de Agencia.

Para los efectos que nos concierne, una de las cláusulas del contrato manifiesta expresamente la obligación del banco de no impedir la gestión de venta de los agentes y agencias comercializadoras de seguros con respecto a sus clientes ni tampoco aquellos pueden impedir al banco su promoción y venta de seguros. Esto manifiesta libertad de competencia entre los jugadores del mercado, sancionando la práctica de manipulación como “ligar” un seguro a los negocios bancarios, o bien, ejercer presión de no aprobar un crédito si no toma el seguro con la misma entidad financiera.

Esquema “Canal Superior”.

Pero el Instituto Nacional de Seguros no sólo ha implementado el tema de Banca-Seguros en un esquema tradicional como podría presentarse bajo la venta de productos de colocación masiva, sino que ha querido realizar alianzas estratégicas con los bancos del Estado y bancos privados para poder intermediar seguros de todo tipo.

A través de reformas al Reglamento para la Operación de Entidades Comercializadoras de Seguros¹² en las cuales se les otorga facultades a los bancos públicos del Estado de

colocar cualquier tipo de seguros como intermediarios de seguros, demuestra que la relación entre la aseguradora y el banco es a través de un contrato de agencia mercantil, pudiendo no sólo vender seguros para su mercado cautivo de clientes (meta principal) sino también, poder vender seguros a terceras personas ajenas a la relación bancaria.

La tesis de los intermediarios de seguros tradicionales, bajo esta nueva autorización vía reglamento, consideran que se están cometiendo vicios constitucionales y violaciones a otras leyes, por cuanto se les está dando una potestad a entidades de giro comercial exclusivo (intermediación bancaria) una potestad de “participar” en comercialización de seguros en una forma directa, entre ellos:

- a) **Potestad Legislativa:** En la legislación bancaria costarricense, no existe normativa expresa por la que se autorice a un banco vender seguros, situación que no puede cambiar un reglamento; en este sentido, sólo una ley puede modificar otra ley por el principio en el derecho público que dice: “Es permitido todo lo que está expresamente establecido en la ley”, es decir, sólo la ley puede decir que se autoriza a un banco la venta directa de los seguros bajo el esquema de intermediario de una compañía de seguros.
- b) **Libertad de Comercio:** Los intermediarios por su naturaleza y en principio, su objeto exclusivo societario es la intermediación de seguros, no puede realizar otra gestión distinta; en cambio, los bancos además de la “intermediación financiera”, están siendo autorizados para la “intermediación de seguros”.

Esta situación vino a desencadenar una sentencia en la que se les otorga el derecho a los bancos poder comercializar directamente, sin ninguna restricción legal, esto por cuanto los respetables magistrados consideraron que el término “participar” en la comercialización de seguros, no implica un riesgo de pérdida en el giro propio¹³.

12 *Reglamento para la operación de entidades comercializadoras de seguros*, Diario Oficial *La Gaceta*, pág. 44, San José, Costa Rica. 28 de septiembre de 2006.

13 Resolución 873-F-2004, de las 08:20 hrs. del 07 de octubre de 2004: *“Así, se aprecia cómo la labor de las comercializadoras de seguros se limita a facilitar que distintos clientes contraten con el INS, quien será el único encargado de desplegar el negocio de seguros. Entonces, a partir de la normativa legal y reglamentaria mencionada, fácilmente se deriva que las agencias comercializadoras de seguros, calidad asumida por el Banco Nacional de Costa Rica, no participan de dicho negocio, al tenor del concepto financiero descrito en torno al vocablo “participar”, en el tanto no reciben dividendos de dicha actividad, pues tales ganancias le corresponden, por ley, de manera exclusiva al INS. Tampoco este banco participa de los riesgos, ya que no le corresponde asumir el pago de los seguros cuando acaezca alguno de los percances estipulados en las coberturas de cada contrato. Por consiguiente, no puede acusarse el quebranto del precepto 73, inciso tercero, de la Ley del Sistema Bancario Nacional, pues si dentro del ámbito financiero se impide la participación de los bancos comerciales del Estado en las empresas ahí descritas, ésta solamente existirá cuando haya beneficio en las ganancias y riesgo en pérdidas para la banca estatal...”*.

Así las cosas, una modalidad de *Banca-Seguros* en Costa Rica, consiste en que el banco puede participar directamente (no mediante una subsidiaria) en la comercialización de todo tipo de seguros, no sólo a “nicho bancario” sino también puede vender a otras personas que deseen suscribirlo, sin sujeción a un crédito financiero.

NICARAGUA

Mediante la resolución CD-SIB-146-2 del 9 de febrero del año 2001, se regulan las operaciones de seguros que realizan los bancos. Busca tutelar tres aspectos fundamentales:

- 1) Todas las entidades financieras que les permiten brindar el servicio de contratación de seguros deberán realizarlo únicamente a los clientes que *“...estén vinculados a sus propias operaciones...”* debiendo considerar *“...en todo momento la libertad de éstos para escoger, tanto a la empresa aseguradora como al intermediario...”*. Esto da como corolario el deber de las entidades financieras de no condicionar la aprobación o ejecución de una operación crediticia de manera directa o indirecta en perjuicio del consumidor, cercenando el principio de libertad de escogencia.
- 2) Las entidades financieras deberán mantener rotulado y exhibido con letras destacadas: *“en el que se haga explícita la opción del cliente de escoger la empresa de seguro o el intermediario de su conveniencia...”*.
- 3) Si el banco constituye una corredora de seguros para colocar los seguros vinculados a sus operaciones crediticias, ni el banco ni la corredora podrán tener vínculos con alguna aseguradora con la que trabajen los seguros bajo el principio de los “criterios de vinculación” entre empresas físicas o jurídicas.

El incumplimiento de las disposiciones de esta resolución puede acarrear sanciones pecuniarias o de otra índole.

HONDURAS

Mediante la Circular CNBS N° 54/2003, se emitió la resolución 1001/19.08.2003 de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros que pretende reglamentar sobre: “otras formas de comercialización de seguros” que entre otras: “se encuentran comprendidas las redes de establecimientos bancarios, instituciones financieras y cualquier otra organización que preste servicios financieros supervisados por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros”.

Este reglamento regula básicamente tres aspectos referentes a la banca-seguros: (1) El deber de realizar un “contrato oneroso” entre la institución financiera y la aseguradora; (2) Los seguros susceptibles de comercialización deben cumplir con ciertos requisitos¹⁴;

14 Los contratos de seguros deben ser: De fácil comprensión y manejo; iguales para todas las personas físicas; Que sólo baste la aceptación pura y simple; No contener condiciones

(3) Condiciones del contrato y las operaciones de venta. Este último punto es el que regula específicamente la administración del convenio que obliga entre otros aspectos:

- Capacitación de los empleados de la institución financiera por parte de la aseguradora.
- Cumplir con medidas necesarias para que el público pueda identificar claramente la institución de seguros dentro de la entidad financiera.
- Como resguardo al derecho del asegurado para decidir sobre la contratación del seguro, la institución de seguros y el establecimiento: *“deberán cerciorarse que la oferta, promoción y publicidad de los seguros no esté condicionada a la de los productos o servicios del establecimiento de distribución de dichos seguros”*, debiéndose destacar en la propuesta de seguro la siguiente leyenda: *“El proponente ha tomado conocimiento de su derecho a decidir sobre la contratación de los seguros y a la libre elección de la institución aseguradora”*.

EL SALVADOR

No presenta legislación expresa de Banca-Seguros salvo el tema de la comercialización masiva.

La Ley de sociedades de seguros en su artículo cuarenta y seis (46) determina las reglas sobre la competencia dentro del mercado prohibiendo: *“...los acuerdos, prácticas u operaciones que tengan por objeto impedir, restringir, falsear o eliminar la libre competencia o cuyo efecto tienda a ejercer prácticas oligopólicas en las actividades reguladas por esta ley”*.

Respecto al tema de la comercialización masiva, el artículo cincuenta y uno (51)¹⁵ regula la promoción y colocación de seguros realizado por cualquier empresa o sociedad —con objeto social distinto al de seguros— que debe estar previamente registrada en la Superintendencia; la contratación del seguro debe ser realizada con plena voluntad sin mediar coacción; las pólizas de seguros deben tener una estructura sencilla para que

de aseguramiento que requieran verificarse al momento de contratar; No exigir condiciones previas al inicio del seguro o para su subsistencia; No ser modificados unilateralmente por la institución aseguradora; Las condiciones generales no deben diferir con respecto a las que vende directamente la institución aseguradora; Los seguros deben ser individuales.

- 15 Ley de sociedades de seguros. “Comercialización Masiva: Art. 51.- Las actividades de promoción y colocación de seguros efectuadas por las sociedades de seguros, podrán ser realizadas por medio de cualquier empresa o sociedad inscritas en el registro que llevará la Superintendencia, previa celebración de los convenios a que haya lugar, siempre que la contratación por parte del cliente sea voluntaria y que se trate de pólizas que sean idóneas para su comercialización masiva. En todo caso, la Sociedad

puedan ser de comercialización masiva. Este tipo de intermediario alternativo no es el responsable de los seguros tomados sino únicamente la aseguradora, circunstancia que debe quedar de manera expresa para el consumidor.

El término “comercialización masiva” no es claro ni tampoco parece estar definido en la normativa, situación que se presta para cualquier tipo de interpretación que facilite la apertura de una gama amplia de seguros bajo esta modalidad que no necesariamente cumplen con los requisitos básicos de un producto de Banca-Seguros.

GUATEMALA

No existe regulación que enuncie, ni siquiera tácitamente, la actividad de Banca-Seguros. El señor Miguel Silva¹⁶ expresa que: “...no existe un aprovechamiento del esquema de “Banca-Seguros”; con base en lo anterior, podemos inducir que la actividad de banca-seguros sí se practica pero su regulación debe estar soportada por la general de los intermediarios de seguros.

MÉXICO

Misma situación que en Guatemala. El artículo 24 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS) debe relacionarse con el artículo 40 de la misma ley que, en sentido amplio, promueve una libre competencia dentro del mercado, evitando subterfugios para la coacción en la celebración de un contrato de seguros o bien, y como sucede en otras latitudes, “amarrar” un negocio bancario con la suscripción de un seguro, que de no realizarse dicha imposición, no se aprobaría el crédito respectivo, sea porque no escogió el producto de la aseguradora determinada o al intermediario determinado. Dichos artículos establecen lo siguiente:

“Artículo 24- (...) “Los agentes de seguros no podrán intervenir en la contratación de los seguros que determine el reglamento respectivo, cuando su intervención pueda implicar situaciones de coacción o falta a las prácticas profesionales generalmente aceptadas en el desarrollo de la actividad...”.

“Artículo 40- Las instituciones de seguros deberán diversificar los conductos de colocación de seguros, a fin de evitar situaciones de dependencia o coacción de un agente, intermediario, contratante, asegurado o beneficiario”.

por medio de la cual se comercializa el seguro, deberá proporcionar información a los usuarios en la que se aclare que la responsabilidad por los seguros tomados es de la sociedad de seguros respectiva y que la utilización de dicho medio, para su contratación no significa certificación sobre la solvencia de la sociedad de seguros.

16 SILVA, M., *V Conferencia sobre Supervisión Financiera*. Guatemala, 22 de septiembre de 2000.

ESTADOS UNIDOS Y PUERTO RICO

En este país anglosajón, la regulación del mercado ha sido más exigente con respecto al ámbito de movilidad de las entidades financieras que brindan el servicio de intermediación de seguros.

A través de la Ley Federal titulada “*Gramm-Leach-Bliley Financial Modernization Act of 1999*”, se establece un marco legal que debe ser implementado en cada Estado Federado, la cual:

“...autoriza a los funcionarios a quienes se les ha encomendado la supervisión y fiscalización del negocio de seguros de cada estado a reglamentar diversos aspectos de las ventas de seguros que realicen instituciones financieras o sus afiliadas en virtud de lo dispuesto en dicha ley federal, a establecer reglamentación para proteger al consumidor de seguros conforme a los parámetros dispuestos en la referida ley federal, y a poner en vigor la protección de la privacidad del consumidor de seguros respecto a la información personal que establece dicha ley...”¹⁷. Esta ley complementa a la “*Ley McCarran Ferguson*” reforzándola en el aspecto de supervisión.

Es así como Puerto Rico realizó su implementación, buscando definir e identificar conductas en el mercado asegurador que puedan afectar al consumidor de seguros por ser éstas prácticas “desleales” y “deshonestas”. Buscamos esquematizar entre otras las siguientes:

- Rechazar pólizas de seguros sobre créditos que no hayan sido suscritos por una institución asociada o afiliada a la que extiende el crédito o préstamo; o dilatan la concesión o extensión del crédito por tal motivo; o condicionen la concesión del crédito; o discriminen tales seguros extendidos por persona distinta a la institución afiliada.
- Prohibir que se obligue a pagar un cargo extra por no haberse suscrito el seguro con la institución asociada o afiliada a la que extiende el crédito.
- Que la institución financiera, sus afiliadas o sus empleados de cualquiera de éstas deban informar clara y expresamente a los consumidores de sus préstamos o créditos de su derecho a obtener de cualquier asegurador, corredor o agente de su preferencia, los seguros requeridos.
- Que en la mayoría de las operaciones se utilicen documentos por separado del crédito y del seguro.
- Prohibir que automáticamente se incluya dentro de la cuota del crédito el costo del seguro.

17 Exposición de Motivos de la Ley 369 del 2 de septiembre del 2000. Puerto Rico.

- Prohibir la manipulación de las comisiones en los seguros vendidos por las instituciones financieras.
- Que la venta de seguros dentro del banco se haga en un área claramente identificada y separada de los demás servicios bancarios; y que el empleado que vendió el crédito financiero, una vez aprobado éste, lo refiera posteriormente a la sección de seguros del banco.

Particularmente en Estados Unidos, ha sido de alguna manera poco atractivo el escaso interés en el sistema de Banca-Seguros, por las restricciones que han venido estableciéndose sobre los márgenes de solvencia y requisitos de capital establecidos en las regulaciones implementadas a través de Basilea II, situación que causó la escisión entre *Citibank* y *Travelers*¹⁸.

4. TEMA DE FUSIONES Y ADQUISICIONES Y LA COOPERACIÓN ENTRE LOS SECTORES FINANCIEROS

El tema de las fusiones y adquisiciones zanja este nuevo esquema, es el que da su génesis, con ello nacen las diferentes alternativas de cooperación entre los bancos y compañías aseguradoras para alcanzar sinergias a través de:

- a) Acuerdos de distribución;
- b) Alianzas estratégicas que permiten la cooperación en el desarrollo de productos y, en ocasiones, el intercambio de información sobre el cliente;
- c) La formación de "*joint ventures*" en los que ambas compañías aportan capital y se comparten las responsabilidades de dirección;
- d) Una integración total en un grupo de servicios financieros¹⁹.

A continuación haremos un pequeño esquema de las fusiones y adquisiciones realizadas entre bancos y aseguradoras en nuestra región centroamericana²⁰. Esta tendencia busca quizás, implementar este nuevo esquema de distribución paralelo al tradicional. Los conglomerados financieros implementan el sistema tomando en cuenta el éxito generado en países europeos como España, Alemania y Francia, éste último como precursor y líder. A continuación el esquema:

18 SWISS RE, *Sigma* 5-2007, pág. 21.

19 *Op. cit.*, Revista *Sigma*, pág. 11.

20 PIERNAVEJAL, G., Boletín *Diario de Seguros América Latina*. Instituto de Estudios Financieros y de Seguro INESE S.L. Sociedad Unipersonal.

COSTA RICA: Los bancos estatales podrán operar en seguros (BDS 27/11/2006) como intermediarios. El INS lanza un seguro para Microcréditos (BDS 11/04/2007).

NICARAGUA: Seguros, S.A. cambia de nombre a Seguros *Lafise* en virtud de la regionalización del Grupo Lafise. (BDS 15.12.05).

HONDURAS: Tiene el mayor desarrollo en cuanto a la integración de los mercados financieros. (BDS 25.11.05). // Banitsmo tiene en Honduras la participación mayoritaria en el Ahorro Hondureño. // Compañía de Seguros e Inversiones (SISA) de El Salvador toma control de Aseguradora Hondureña (AHSa). // Unión de Bancos Cuscatlán (UBCI) compra a la Aseguradora Hondureña (AHSa) (23.01.06). // Banco Central autoriza la apertura de Seguros Cuscatlán Honduras, subsidiaria de (UBCI). (09.06.06).

EL SALVADOR: Posible compra del *Canadiense Scotiabank* de la Aseguradora General de Seguros (BDS 23.02.05). // Unión de Bancos Cuscatlán Internacional (UBCI) compra acciones en El Salvador de la compañía Seguros e Inversiones, S.A. (SISA). // Banco Uno (El Salvador) quiere adquirir la licencia de venta de seguros de Seguros del Occidente, para competir con otros 3 grupos: Banco Salvadoreño —BBVA Seguros—; Cuscatlán —SISA— y; Banco Agrícola —ASESUISA— (BDS 14.02.2006). // Banitsmo (Panamá) compra Inversiones Financieras Bancosal (IFB) de El Salvador quien a su vez posee al Banco Salvadoreño y al Banco Bilbao Vizcaya BBVA Seguros.

PANAMÁ: Banitsmo en Panamá tiene a Compañía Nacional de Seguros (CONASE). // Cuscatlán solicita licencia en Panamá para vender seguros, vendiendo el 33% de la Aseguradora Interoceánica. (bds 16.11.05). Difícil panorama para las aseguradoras pequeñas que forman parte de un conglomerado financiero (bds 30/10/2006). HSBC compra Grupo Banitsmo quien agrupa a varias compañías de seguros en toda Centroamérica (20/12/2006).

CENTROMÉRICA en general: Aseguradora Mundial incursiona en Centroamérica con el apoyo de Guardian Americas Limited. (bds 30.11.05).

CONCLUSIÓN

Podemos considerar entonces que la estirpe de este nuevo canal para intermediar seguros va de la mano tanto por la creciente relación entre bancos y compañías de seguros en alianza estratégica, así como las fusiones y adquisiciones entre ellos mismos, conglomerados financieros regionales y bancos de orden mundial.

No solamente en Europa ha crecido esta tendencia sino también en América Latina y en los países asiáticos, considerados para todos los efectos, mercados emergentes.

Esto no podría interpretarse nunca de un desprendimiento de los canales tradicionales como el agente de seguros y los corredores de seguros, pero será parte de un proceso

de implementación y estabilización en el que abogamos por un verdadero equilibrio de ventajas sobre la cuota del mercado y el mismo derecho de alcance en los negocios, todo regulado dentro de un marco legal equitativo.

Asimismo, el “Derecho del consumidor” en materia de seguros ha dejado de regular bajo leyes generales el tema de la libertad del consumidor para avocarse directamente a través del legislador y de los supervisores del mercado asegurador a suscribir nueva regulación en esta materia tendientes a brindar específicamente más control y transparencia al mercado, otorgándole armas al consumidor de seguros para escoger con plena libertad tanto a la compañía de seguros como al intermediario de seguros de su confianza.

En suma, sólo la ley y la ética empresarial podrán brindar esa protección que todos buscan, evitando que irrumpen en nuestra región centroamericana vicios de competencia que los precursores de esta actividad hubiesen querido soslayar de haber tenido referencia alguna que la práctica no protege a la figura principal de la cadena, el consumidor de seguros.

BIBLIOGRAFÍA

- BOLDÓ RODA, C., *El beneficiario en el seguro de vida*, Editor JOSÉ MARÍA BOSCH, Barcelona, 1998.
- “*Tendencias de la intermediación en el siglo XXI*”, Derecho de Seguros, país expositor: México; país coordinador: Argentina; PONZ, JUAN CARLOS (secretario), MANGIALARDI, EDUARDO (coordinador). Editorial Juris.
- FÉLIX MORANDI, JUAN CARLOS, “*Los canales de venta en el derecho de seguros*”, Derecho de Seguros, Editorial Hamurabi, N.H. BARBATO (coordinador), Homenaje al profesor Juan Carlos Félix Morandi, p. 611.
- FERNÁNDEZ TORAÑO, A., Conglomerados financieros y distribución de seguros privados, *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, N° 9, Javegraf, 1996.
- HALPERIN, I. y BARBATO, N.H. (Nicolás H.), “*Seguros, Exposición crítica de las leyes 17.418, 20.091 y 22.400*”, 3ª edición, Lexis Nexis-Depalma, Buenos Aires, 2003.
- MACEY, J.R., “*La integración de los servicios financieros*”, *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, n° 19, Javegraf, 2003.
- MANES, A., *Teoría general de seguros*, Editorial Logos, Barcelona, 1930.
- NARVÁEZ BONNET, J., *El contrato de seguro en el sector financiero*, Ediciones Librería del Profesional, Bogotá, Colombia, 2002.
- OSSA, EFRÉN J., *Teoría general del seguro: el contrato*, Editorial Temis, Bogotá, 1984.
- Reglamento para la operación de entidades comercializadoras de seguros, Diario Oficial *La Gaceta*, 28 de septiembre de 2006, San José, Costa Rica.

En proceso de concentración: Los globales lideran las fusiones y adquisiciones en el seguro de vida, *Revista Sigma* N° 1; Editado por Compañía Suiza de Reaseguros, Economic Research & Consulting; 1995.

SILVA, M., *Tendencias del mercado de seguros y las limitaciones para su desarrollo en Guatemala*, Asociación Guatemalteca de Instituciones de Seguros —AGIS—; V Conferencia sobre Supervisión Financiera, Exposición realizada el 22 de septiembre del 2000, (www.sib.gob.gt).

STIGLITZ, R. (RUBÉN S.), *Derecho de seguros*, tomo I, 4ª edición, La Ley, Buenos Aires, Argentina, 2005.

TAPIA HERMIDA, A., La integración de los servicios financieros en España, n° 19, *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, Javegraf, 2003.

VILLA ZAPATA, W., La Banca-Seguro: un nuevo canal de distribución del seguro, n° 12. *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, Javegraf, Bogotá, Colombia, 1998.

