

# DOCUMENTO

## La información al tomador en el seguro de Decesos

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha puesto a disposición del sector, a través de su página web, los textos de los borradores de los distintos proyectos normativos en los que ha venido trabajando en los últimos meses y que se debatieron en la Junta Consultiva de Seguros y Fondos de Pensiones del 9 de febrero. Uno de ellos es el Proyecto de Real Decreto para modificar el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (ROSSP), que, entre otros cambios, supone la exigencia a las entidades de Decesos de entregar, antes de firmar el contrato, una nota informativa “clara y precisa” sobre diferentes aspectos del producto. Al cierre de esta edición no se conocía ningún tipo de observación de los miembros de la Junta a dicho texto, que por lo tanto se mantendría en su redacción conocida. En las siguientes páginas se analiza ese deber de información que se impone a la aseguradora de Decesos en esta nueva normativa; a la vez se recuerda la necesidad de ser equilibrados en este sentido, evitando situaciones de exceso de información respecto a otros ramos, o de información inútil para el asegurado en el momento de la contratación.

---

**José Luis Maestro**

Inspector de Seguros del Estado (excedente)

# La información al tomador en el seguro de Decesos

**Acaba de publicarse** el anuncio de otra nueva modificación del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (ROSSP), en la que, entre otras materias, se aborda un tema novedoso en relación con el ramo de Decesos, cual es de la información que hay que proporcionar al tomador con carácter previo a la contratación de un seguro de esas características. La novedad de la reforma se refiere, por una parte, a que, esta vez, el deber de información que se impone a la entidad aseguradora, que hasta ahora es genérico para los se-

guros distintos del de Vida, se centra en un determinado ramo con carácter específico; y, por otra, a que dicho deber se traduce en la exigencia de un detalle que podría calificarse de excesivo.

Por lo que se refiere a la primera cuestión, es decir a la de restringir la imposición de ese deber a un determinado ramo, no parece que haya razones de peso para otorgar un tratamiento diferenciado al mismo, en comparación con otros que tienen una mayor importancia relativa; al menos en lo que al volumen de negocio se refiere. Dejando aparte al ramo de Vida, en relación con el cual también existen unas exigencias específicas de información previa al tomador, la cuestión se halla ya regulada con carácter general en el artículo 104 del ROSSP. Y no parece que la complejidad del seguro de Decesos en lo que a coberturas se refiere, o en cuanto a la casuística a que el mismo puede dar lugar, le haga acreedor a un nivel de información al potencial tomador superior al que es exigible en otro tipo de contratos. La diversidad de situaciones que encajan en la cobertura de un seguro Multirriesgo o en un seguro de Automóviles resulta de mucha más difícil asimilación por parte del tomador que la propia de un seguro de Decesos, respecto del cual, especialmente en el caso de un seguro de Decesos puro, es decir, que sólo cubra la contingencia de fallecimiento del asegurado y la consiguiente prestación del servicio de sepelio, la comprensión de cuál es la obligación asumida por el asegurador es su-

*No parece que la complejidad del seguro de Decesos en lo que a coberturas se refiere, o en cuanto a la casuística a que el mismo puede dar lugar, le haga acreedor a un nivel de información al potencial tomador superior al que es exigible en otro tipo de contratos*

mamente sencilla. En el seguro de Decesos no hay franquicias, ni situaciones de sobreseguro o infra-seguro, ni derechos de subrogación por parte del asegurador; tampoco hay lugar a aplicación de la regla de equidad, o de modificaciones contractuales por agravación del riesgo, o a exclusiones de la cobertura por las características del objeto asegurado o por circunstancias concurrentes en los elementos personales del contrato. Además, la importancia económica de las operaciones relativas a otros ramos, tanto desde el punto de vista de la prima a pagar por el tomador como de las obligaciones a cubrir por el asegurador resulta, con frecuencia, mucho mayor que en el ramo de Decesos.

Por otra parte, en lo relativo al detalle de la información a facilitar al tomador, aquélla resulta, al menos en los términos del proyecto que se presentó a la Junta Consultiva, bastante más prolija que en el caso más detalladamente regulado en la normativa, que es el del seguro de Vida (artículo 105 del ROSSP). Así, lo que se pide en relación con el seguro de Vida, en materia de información al tomador, son precisiones que afectan al contenido de las estipulaciones contractuales, que el tomador debe razonablemente conocer para hacerse una idea cabal de la oferta de contratación que se le hace: tal sucede, por ejemplo, con las condiciones de rescisión del contrato, o las modalidades y plazo del derecho de resolución, porque en el seguro de Vida no son las mismas que en los Seguros Generales; la indicación de los valores de rescate y reducción, que son parte importante del contenido económico del contrato; o la de las primas relativas a cada garantía, para que pueda distinguir entre la principal y las complementarias y efectuar comparaciones con otras posibles ofertas que reciba, de modo que pueda decidir con conocimiento de causa sobre cuáles de esas garantías le conviene contratar.

### **INFORMACIÓN INÚTIL**

Todo ello parece consecuente con la única consideración que debe tenerse en cuenta a la hora de imponer ese deber de información al tomador; que no es otra que la de permitirle un conocimiento razonable de la oferta de seguro que se le formula, antes de que se decida a suscribir un seguro de esta clase. Cualquier otra motivación, o cualquier otra exigencia que no contribuya claramente a esa finalidad, debe considerarse rechazable, porque conduciría sino a añadir dificultades a la gestión de

*No es aventurado afirmar que de los más de 22 millones de asegurados en el ramo de Decesos que existen en España sólo un número muy exiguo será capaz de percibir la diferencia entre prima natural, prima nivelada y prima seminatural; y, probablemente, menos aún serán quienes tengan en cuenta esa información a la hora de decidirse o no a contratar el seguro*

la entidad, sin ventaja alguna para el tomador. Tal sucede, por ejemplo, con exigencias de información de carácter puramente técnico, que resultan ininteligibles al no versado en esta materia y que, caso de resultar comprensibles para quien lo sea, a lo que pueden dar lugar es a la provocación de discusiones estériles que no hacen sino dificultar la comercialización del producto sin beneficio para nadie.

Esto es lo que sucede con buena parte de la información previa al tomador que se exige en el proyecto de modificación del ROSSP, si se mantiene en sus términos actuales. Así, se pide que se le informe sobre cuestiones tales como si el contrato es a prima nivelada, natural o seminatural, sobre el método de cálculo de la prima inicial o sobre la identificación de los factores de riesgo objetivos a considerar en la tasa de prima a aplicar en las sucesivas renovaciones de la póliza. Información toda ésta que resultará inútil en la generalidad de los casos, ya que no es aventurado afirmar que de los más de veintidós millones de asegurados en el ramo de Decesos que existen en España sólo un número muy exiguo entenderá qué significa todo esto y será capaz de percibir la diferencia entre prima natural, prima nivelada y prima seminatural; y, probablemente,

*En el fondo, lo único que le importa al tomador es si su prima va a mantenerse en el futuro a niveles similares a los actuales, en relación con su poder adquisitivo, o si va a ir aumentando con la edad; y, en este último caso, bastaría con informarle sobre cuál sería su evolución suponiendo que el coste del servicio se mantuviera constante*

menos aún serán quienes tengan en cuenta esa información a la hora de decidirse o no a contratar el seguro.

Otro tanto cabe decir, aun cuando se trate de información de un tipo diferente, acerca de otros requerimientos que se contemplan en el proyecto de

reforma. Por ejemplo, la relativa a la evolución de los capitales asegurados, o de las primas comerciales anuales hasta que el asegurado alcance la edad de noventa años; primero, porque esa evolución de capitales y primas carece de significado si no va acompañada de una indicación sobre la influencia que en dicha evolución tiene el valor del dinero con el transcurso del tiempo; y, además, porque pretender que resulta información útil para el tomador la estimación de la evolución de una magnitud económica a noventa años vista (como sería el caso de una persona a la que se asegura desde su nacimiento) es de muy escaso o nulo realismo.

En el fondo, lo único que le importa al tomador es si su prima va a mantenerse en el futuro a niveles similares a los actuales, en relación con su poder adquisitivo (y no en relación con el coste del servicio, que para él es desconocido, aunque éste sí deba ser un dato relevante para el asegurador al elaborar sus tarifas de prima), o si va a ir aumentando con la edad; y, en este último caso, bastaría con informarle sobre cuál sería su evolución suponiendo que el coste del servicio se mantuviera constante. Así se contribuiría al objetivo de que las normas reguladoras de la actividad aseguradora no vayan más allá de lo que estrictamente requiere la tutela de intereses dignos de protección, sin imponer cargas adicionales a los supervisados.