

## LA CESIÓN DE LOS DERECHOS DE RENOVACIÓN DE SEGUROS

### 1. ¿Posible o imposible?

Es recurrente la pregunta de si es posible o no bajo Derecho español la cesión de los derechos de renovación, de forma que un asegurador (“Asegurador A”), transfiera tales derechos a otro asegurador (“Asegurador B”).

Esta cesión no está ni expresamente prevista ni prohibida en la normativa de ordenación, supervisión y solvencia del sector asegurador, que prevé únicamente la cesión de la cartera, siguiendo la estela de la regulación europea bajo Solvencia II y recogiendo tradiciones centenarias en la clásica operativa del Sector en materia de compartición y traslación de riesgos. Es decir, se permite expresamente que se cedan contratos vivos entre aseguradoras, pero se guarda silencio acerca de la posibilidad de proporcionar a una aseguradora ajena a una relación contractual vigente, datos y elementos que la conviertan en interlocutora válida del tomador de la póliza en la siguiente ventana de renovación del contrato.

Sin embargo, dicha posibilidad tampoco está expresamente prohibida en nuestro ordenamiento y es conocida en el Derecho comparado: por ejemplo, en el mercado anglosajón y estadounidense, englobada en lo que se ha dado en llamar transacciones de reemplazo de pólizas (*policy replacement transactions*), y, en lo que nos importa, acuerdos de cesión de derechos de renovación (*renewal rights agreements*). De hecho, fue un instrumento profusamente utilizado para traspasar carteras de seguros a consecuencia del Brexit para la cobertura de ciertos riesgos industriales, práctica que provocó que en la siguiente ronda de renovaciones estos riesgos estuvieran cubiertos por aseguradoras sitas en la Unión Europea.

### 2. Requisitos para plantearse su viabilidad

La clave de la cesión de los derechos de renovación es la temporalidad de las pólizas: en carteras de seguros temporales anuales renovables, la transacción se estructura como una simple renovación de contratos bajo el paraguas de otra aseguradora, y parte de que se cumplan una serie de requisitos:

- (i) Que pueda transferirse de la Aseguradora A a la Aseguradora B información no sólo suficiente para valorar la calidad de la cartera y para determinar un precio por la cesión de datos, sino, sobre todo, que la información legítimamente transferible contenga los datos que harán falta para aproximarse, uno a uno, a los asegurados.

En la práctica, esto supone que deberá tratarse de datos que sean transferibles, tanto bajo el prisma de la normativa de protección de datos como bajo cualquier otro ángulo que ampare al Asegurador A, para así poder hacer uso legítimo de los mismos. Y es que debemos recordar que, si bien es cierto que el contratar una póliza supone, *per se*, que el asegurador pueda entrar en acuerdos de coaseguro, reaseguro, etc., no lo es tanto que pueda ceder cierta información de los contratos para posibilitar coberturas futuras, pues el Asegurador B es ajeno a la relación aseguradora existente.

En la práctica, la cesión de derechos de renovación es infinitamente más sencilla cuando los asegurados no son personas físicas y los riesgos son seguros de daños, facilitando aún más el proceso que exista un corredor que pueda simplificar las comunicaciones entre aseguradoras y asegurados. Es por eso que este tipo de acuerdos se han visto frecuentemente plasmados en el terreno de los riesgos de empresa, y circunscritos en seguros de vida a casos de aseguramiento de grupos de personas relativos a previsión social complementaria.

- (ii) Que la operación se estructure al vencimiento de las pólizas, de modo que las alternativas que se presentan al asegurado sean (i) quedarse sin cobertura con el Asegurador A; o (ii) considerar otras opciones, bien sean las que le plantee el Asegurador B o bien cualesquiera otras. Uno de los riesgos del acuerdo es que el Asegurador B adquiere una posición como interlocutor privilegiado (al conocer las características del riesgo, su cotización y coberturas/exclusiones), pero no tiene certidumbre de un resultado, pues perfectamente el asegurado puede decidir continuar la cobertura del riesgo con un tercer asegurador, o dejar de asegurarlo.

Estructurando la operación al vencimiento se destierra además cualquier sospecha de que estemos ante una cesión de cartera, pues el Asegurador A manifiesta su intención de no renovar, acogiendo a los derechos establecidos en el contrato o bajo la Ley de Contrato de Seguro, y retiene completamente todas las responsabilidades que tenía como asegurador de esa cartera. De este modo, no transfiere responsabilidades ni activos por los riesgos que ha tenido en cartera (salvo acuerdos colaterales de reaseguro que puedan establecerse con la Aseguradora B para liberarle de riesgos, por ejemplo): así, cualquier reclamación legítima de un asegurado bajo las pólizas que tuvo en vigor, deberá ser atendida por el Asegurador A, pues a todos los efectos, para el asegurado el Asegurador B es totalmente ajeno al contrato de seguro y ha entrado en el riesgo en una relación asegurativa autónoma e independiente.

### 3. Otros problemas prácticos

Dejando de lado la arquitectura contractual y los problemas conexos a que el Asegurador A pueda facilitar los datos al Asegurador B, el principal escollo de este tipo de operaciones en Derecho español es, como hemos adelantado, su carácter *praeter legem*, es decir, el hecho de que no estén previstas expresamente por nuestra normativa.

Esta ausencia de regulación provoca que el regulador pueda llegar a tener una tendencia natural (i) a equiparlas a cesiones de cartera, con los problemas que ello trae consigo - piénsese que la regulación de la cesión de cartera no contiene excepciones o especialidades porque los seguros que la componen estén próximos al vencimiento o no- y (ii) a ver problemas en cuanto a los derechos de los asegurados y la información que reciben. Por ello es más sencillo acometerla, como se ha dicho, en el terreno de los seguros de empresa que en casos de particulares, y, desde luego, siempre respetando al máximo los derechos de información, incluso dando más preavisos a los asegurados de los legal y contractualmente necesarios sobre la intención del asegurador A de no continuar cubriendo el riesgo.

#### 4. Conclusiones

En un entorno como el actual, donde el asignar los riesgos a operadores más capaces, por su especialización o sinergias, es positivo en términos de solvencia y aún de protección del interés final del asegurado (tener la oferta óptima en el mercado, o al menos la mejor posible), no deben ponerse obstáculos artificiales a un negocio jurídico que no es, ni quiere ser, una cesión de cartera.

Otras prácticas aseguradoras, como por ejemplo la sustitución de categorías de productos desfasados por otros productos más adecuados a las necesidades del cliente y más estandarizados para el asegurador oferente (el decomisionamiento o *decommissioning*) también son atípicas y sin embargo admitidas. Por ello, sería muy bienvenido un posicionamiento del regulador que establezca reglas y garantías claras y que mueva la cesión de los derechos de renovación al terreno de lo previsible.

Esta Nota ha sido elaborada por Joaquín Ruiz Echauri, Socio de la práctica de Seguros y Reaseguros.

La información contenida en esta Nota Jurídica es de carácter general y no constituye asesoramiento jurídico. Este documento ha sido elaborado el 10 de noviembre de 2020 y Pérez-Llorca no asume compromiso alguno de actualización o revisión de su contenido.

Para más información,  
pueden ponerse en contacto con:

**Joaquín Ruiz Echauri**  
Socio de Seguros y Reaseguros  
[jruiz-echauri@perezllorca.com](mailto:jruiz-echauri@perezllorca.com)  
T: + 34 91 432 51 58