

## Cinco ejemplos de ventas cruzadas ilícitas de los bancos

La Esma, el supervisor europeo de los mercados, ha lanzado un **decálogo de exigencias para las firmas que venden productos financieros** de forma cruzada. Se aplicará a la oferta de un producto o servicio (por ejemplo, un depósito de alta rentabilidad) vinculado a otro (siguiendo con el ejemplo anterior, un fondo de inversión). Así, las ofertas de tres por el precio de dos o de dos por uno serán vigiladas con lupa.

Las directrices están ligadas a la **entrada en vigor de la segunda edición de la directiva europea** para proteger a los pequeños inversores (Mifid 2), que se activará en enero de 2018 en lugar de en 2017 como estaba previsto. Sin embargo, la CNMV, salvo sorpresa mayúscula, hará suyas las medidas publicadas por la Esma a mediados de septiembre como tarde.

**Son 10 directrices que se centran en seis obligaciones.** Primera, que se revele toda la información sobre los precios y los costes de los productos. Estos datos, además, se deberán presentar de forma destacada y a tiempo. Segunda, también se tiene que proporcionar claramente la información sobre las características de los productos y riesgos no relacionados con el precio. La tercera obligación es que ha de comunicarse si las compras de los productos se pueden realizar de forma independiente. Cuarta, las entidades deben formar adecuadamente a los comerciales que distribuyan paquetes vinculados o combinados. Quinta, deben evitarse los conflictos de interés en las estructuras de remuneración del personal que comercializa los productos. Y, sexta, las entidades deben permitir que los clientes puedan cancelar alguno de los productos vinculados sin “penalizaciones desproporcionadas”.

La Esma, para una claridad máxima, incluye en su documento, que puede consultarse en [CincoDias.com](http://CincoDias.com), cinco ejemplos de ventas cruzadas que no se ajustan a las nuevas obligaciones recogidas en la directiva que entrará en vigor en menos de un año y medio.

Sería una práctica reprobable que la venta conjunta de dos productos fuera más cara que la adquisición de cada uno de ellos de forma separada. Por ejemplo, si el precio conjunto del servicio de compraventa de valores y de análisis fuera de 100 euros al mes y si se contrataran por separado fuera de 30 euros cada uno.

También **sería ilícito** que se indujera a la compra de productos vinculados con la publicidad de que el precio es inferior al de adquisición de cada producto por separado cuando en realidad no lo será a medio o largo plazo.

El tercer ejemplo es muy claro: que el comercializador no devuelva el porcentaje de la parte proporcional del precio pagado de un seguro que fuera parte de un paquete cuando ese seguro ya no está en vigor.

La Esma señala que **sería contrario a la normativa** que una firma imponga “unos gastos desproporcionados” por una rescisión anticipada de un seguro auxiliar si el cliente desea sustituirlo por otro de otra entidad. La situación sería también inaceptable si la firma amenaza al cliente con la cancelación de otro producto incluido en el paquete.

El quinto ejemplo es el de ofrecer un producto combinado con otro que no ha sido solicitado por el cliente cuando la entidad sepa, o debiera saber, que el producto se solapa con otro que ya posee el cliente y del que este no puede beneficiarse.

**Fuente:** [http://cincodias.com/cincodias/2016/07/22/mercados/1469208000\\_187376.html](http://cincodias.com/cincodias/2016/07/22/mercados/1469208000_187376.html)