

ESTUDIO · HIPOTECA

Estudio Comparativo de Vinculaciones y Seguros

El paquete de productos que te ofrece el banco puede costarte más que el descuento que te ahorra. Este documento te da el método para comprobarlo.

El banco te ofrece bajarte el tipo de interés. A cambio, contratas seguros, nómina, tarjeta y plan de pensiones. Suena a favor. **Muchas veces es una venta.**

La pregunta no es «¿cuánto me bajan el tipo?». La pregunta es «¿cuánto me cuesta el paquete durante 30 años, y cuánto me ahorra la bonificación durante esos mismos 30 años?». Este documento te da el método para responderla.

DOCUMENTO	OPERACIÓN
Estudio comparativo de vinculaciones	Préstamo hipotecario
NATURALEZA	ANCLAJE
Informativo y divulgativo	Normativa publicada en el BOE

ANTES DE SEGUIR LEYENDO

El paquete puede costarte más que el descuento

La bonificación que el banco te ofrece no es un regalo: es una reducción del tipo condicionada a que mantengas productos contratados durante toda la vida del préstamo. Si el **coste acumulado de esos productos supera el ahorro acumulado de la bonificación**, la hipoteca «bonificada» te sale más cara que la libre. Y en 30 años, casi todo el mundo cambia de trabajo, de banco o de situación familiar al menos una vez.

01 Hipoteca bonificada vs. hipoteca libre

Dos modelos de contratación con consecuencias muy distintas a largo plazo.

OPCIÓN A Hipoteca libre (sin vinculaciones)

Tipo más alto. Cero productos adicionales. Cero ataduras. Si cambias de banco, de trabajo o de circunstancias, **no pierdes nada**.

OPCIÓN B Hipoteca bonificada (con vinculaciones)

Tipo más bajo **siempre que mantengas** los productos contratados. Si dejas de cumplir alguna condición, **pierdes la bonificación y tu tipo sube**, normalmente de forma automática y por tramos.

El riesgo que nadie explica: la bonificación no es permanente. Es condicional. Y las condiciones duran 30 años, un plazo en el que casi todo el mundo cambia de trabajo, de banco o de situación familiar al menos una vez.

02 Tu derecho: el artículo 17 LCCI

El artículo 17 de la Ley 5/2019, de 15 de marzo (LCCI) es la norma que debes conocer.

ART. 17.1 Las ventas vinculadas están prohibidas con carácter general

El banco no puede condicionar la concesión del préstamo a que contrates otros productos, salvo las excepciones legalmente previstas.

ART. 17.3 Las ventas combinadas están permitidas, con una obligación clave

El banco puede ofrecerte mejores condiciones si contratas productos adicionales, **pero debe ofrecerte también la operación sin ellos**, para que puedas comparar las dos.

ART. 17.4**Puedes contratar los seguros con quien quieras**

La entidad debe aceptar pólizas alternativas de otro proveedor con condiciones y nivel de cobertura equivalentes. **No puede empeorar tus condiciones ni cobrarte por ello.**

TRADUCCIÓN A LENGUAJE DE MESA DE NEGOCIACIÓN

«Quiero por escrito su oferta con vinculaciones y su oferta sin vinculaciones, cada una con su TAE. Y quiero confirmación por escrito de que aceptan póliza de otra aseguradora con cobertura equivalente.» Es tu derecho. No es un favor.

03 El método de cálculo (hazlo tú)

Cinco pasos para saber si la bonificación te compensa o te cuesta dinero.

1 Coste anual de las vinculaciones

Suma lo que pagas cada año por: seguro de hogar (la parte que excede de lo que pagarías contratándolo libremente), seguro de vida, seguro de protección de pagos, cuota de tarjeta, aportación mínima al plan de pensiones y servicios adicionales (alarma, etc.).

2 Coste total de las vinculaciones

$\text{Coste anual} \times \text{años del préstamo}$

Ajusta al alza: las primas de los seguros de vida **suben con la edad**. La prima del año 25 no es la del año 1.

3 Ahorro total de la bonificación

$(\text{Cuota sin bonificar} - \text{Cuota bonificada}) \times \text{número total de cuotas}$

4 La comparación

Si el coste total de las vinculaciones es **mayor** que el ahorro total de la bonificación, la hipoteca «bonificada» te sale más cara. Si es menor, la bonificación compensa **mientras cumplas las condiciones**.

5 El descuento por riesgo

Aunque salga a favor de la bonificada, pregúntate: ¿qué probabilidad hay de que en 30 años deje de cumplir alguna condición? Si es alta, el ahorro teórico no se materializará entero.

Si...	Entonces
Coste total vinculaciones > Ahorro total bonificación	La hipoteca «bonificada» te sale más cara.
Coste total vinculaciones < Ahorro total bonificación	La bonificación compensa mientras cumplas las condiciones .

04 Los seis puntos que hay que auditar en cada seguro

Antes de aceptar cualquier póliza vinculada, estas son las seis preguntas que necesitan respuesta por escrito.

1 ¿Quién es el beneficiario?

En muchos seguros de vida vinculados, el beneficiario es el banco hasta el importe pendiente. Tu familia cobra lo que sobre, si sobra.

2 ¿Prima única o prima anual?

La **prima única** se paga de golpe al principio, a menudo financiada dentro del propio préstamo, lo que significa que **pagas intereses sobre el seguro**. Si amortizas o cancelas antes, recuperar la parte no consumida puede ser difícil.

3 ¿Qué cubre exactamente y qué excluye?

Las exclusiones son la parte del contrato que importa el día que hay siniestro.

4 ¿La prima es fija o revisable?

Muchos seguros de vida vinculados revisan prima al alza cada año.

5 ¿Qué pasa si cancelo la hipoteca?

¿El seguro se cancela automáticamente o continúa? ¿Recuperas prima no consumida? **Verifícalo** antes de firmar.

6 ¿Cuánto cuesta esa misma cobertura en el mercado abierto?

Pide dos presupuestos externos antes de aceptar el del banco. Es el único modo de saber si el precio es de mercado.

05 La cláusula que debes buscar en tu FEIN

Localiza el apartado que describe qué ocurre si dejas de cumplir una condición de bonificación.

Debe decirte:

- Qué productos generan bonificación y cuánta bonificación aporta cada uno.
- Cuándo se revisa el cumplimiento.
- Cuánto sube el tipo si incumples.
- Si la subida es por tramos o total.
- Si puedes recuperar la bonificación al volver a cumplir.

Si no encuentras esta información con claridad, no estás suficientemente informado. Y la transparencia material es exactamente lo que exige la LCCI.

BASE LEGAL

Artículo 14 de la Ley 5/2019 (LCCI): la FEIN debe contener información clara y suficiente sobre las condiciones del préstamo, incluidas las vinculaciones y su efecto sobre el tipo de interés.

06 El checklist antes de firmar

Antes de que tu firma convierta una oferta en un contrato de 30 años.

☐ Tengo por escrito la oferta con vinculaciones y sin vinculaciones (art. 17 LCCI).

☐ He comparado ambas por TAE.

☐ He calculado el coste total del paquete × años del préstamo.

☐ He pedido 2 presupuestos externos para cada seguro.

☐ Sé quién es el beneficiario de cada póliza.

☐ Sé si la prima es única o anual, y si es revisable.

☐ Sé exactamente cuánto sube mi tipo si incumplo cada condición.

☐ Tengo confirmación escrita de que aceptan póliza externa equivalente.

☐ He respetado los 10 días de reflexión desde la FEIN (art. 14 LCCI).

☐ He acudido al acta notarial previa gratuita (art. 15 LCCI).

Si alguna casilla queda vacía, no firmes todavía. Un contrato de 30 años no se firma con dudas.

07 Qué hacemos nosotros

No cobramos comisión de ninguna aseguradora

Ni del banco, ni de la inmobiliaria, ni del comparador. El asesor que te recomienda un seguro y cobra de la aseguradora tiene un conflicto de interés estructural. No es cuestión de honradez personal: es de incentivos. **Somos el único profesional de la operación cuyo incentivo es 100% tuyo.**

Estudio de Viabilidad	Valor 295 €
-----------------------	-------------

Hipoteca Segura	Valor 890 €
-----------------	-------------

Evento Vital	Valor 1.990 €
--------------	---------------

WhatsApp: +34 670 732 504 Email: info@arcosyasociados.com

AVISO LEGAL

Este documento tiene finalidad informativa y divulgativa. No constituye asesoramiento jurídico, financiero, asegurador ni fiscal personalizado, ni sustituye el análisis de un profesional sobre tu caso concreto. Los cálculos son estimaciones basadas en los datos introducidos y no constituyen oferta vinculante de ninguna entidad ni aseguradora.

Arcos & Asociados no comercializa seguros ni percibe comisión de entidades aseguradoras o financieras.

Los preceptos citados están vigentes a la fecha de elaboración y pueden variar por modificación normativa: **verifica siempre la norma aplicable en el momento de tu operación.** Las referencias legales remiten a normas publicadas en el Boletín Oficial del Estado (www.boe.es). Marisa Arcos no ejerce la abogacía; el contenido legal se cita a título informativo.

Arcos & Asociados · Tratamiento de datos conforme al RGPD y la LOPDGDD · Responsabilidad Civil contratada.

ANTIGUO REGISTRO Bde D471

LEY 5/2019

LCCI ICI/19/1191

API 12.322

RC + LOPD