

## Píldoras legales sobre protección de consumidores (II)

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea ("TJUE") redefine la estructura económica del crédito al consumo: implicaciones para modelos de negocio, riesgo litigioso y estrategia regulatoria.

Sentencia del TJUE de 23 de abril de 2026 (C-744/24)

3 de junio de 2026



En los últimos años, el mercado español de crédito al consumo ha estado condicionado por una creciente presión litigiosa y por una evolución jurisprudencial que ha elevado progresivamente los estándares de control sobre los productos financieros dirigidos a consumidores. Desde las controversias en relación con las cláusulas suelo o de gastos que abrieron el debate sobre transparencia y funcionamiento económico de los contratos hasta los hitos más recientes en materia de tarjetas *revolving*, el análisis judicial se ha ido desplazando desde la mera formulación contractual hacia el funcionamiento económico del contrato: cómo opera el producto en la práctica, qué resultado financiero produce y cuál es su eventual impacto en la situación de endeudamiento del cliente. En España, esta tendencia se ha hecho especialmente visible en los pronunciamientos más recientes del Tribunal Supremo, entre ellos la STS 257/2026, de 17 de febrero de 2026, dictada en el contexto de litigación sobre modalidad de pago *revolving* y control de transparencia (incluida su dimensión colectiva).

### Aspectos clave

- 1 Un cambio de enfoque: de la transparencia al control de la arquitectura económica del producto
- 2 Implicaciones prácticas: ajustes en modelos consolidados
- 3 El papel de los seguros vinculados: un área especialmente sensible
- 4 Riesgo litigioso: continuidad más que ruptura
- 5 Perspectiva a medio plazo: ajuste gradual del mercado
- 6 Tres decisiones clave en el corto plazo: arquitectura de producto y *pricing*, exposición en cartera y estrategia de defensa y gobernanza

La reciente sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 23 de abril de 2026, asunto C-744/2024, continúa esta tendencia, pero introduce un cambio relevante de enfoque. El debate ya no se proyecta únicamente sobre cuánto se cobra o cómo se explica, sino sobre una cuestión más estructural: sobre qué conceptos es admisible el devengo de intereses, más allá de si el consumidor ha sido informado de forma comprensible de qué conceptos se incluían en el cálculo.

En concreto, el Tribunal establece que no resulta conforme al Derecho de la Unión aplicar el tipo de interés no sólo sobre el capital efectivamente puesto a disposición del consumidor –el importe total del crédito–, sino también sobre importes destinados a cubrir costes asociados al crédito - incluidas primas de seguro u otros gastos-, aun cuando tales cantidades se financien en el marco del contrato.

### **Un cambio de enfoque: de la transparencia al control de la arquitectura económica del producto**

La aportación más relevante de la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea no reside tanto en el principio -que conecta con Jurisprudencia comunitaria previa- como en su aplicación operativa, en la medida en que sitúa el centro del análisis en la estructura interna del crédito al consumo, lo que, por otra parte, también estamos viendo en los más recientes pronunciamientos del Tribunal Supremo (por ejemplo, en la citada Sentencia del Tribunal Supremo 257/2026 sobre crédito *revolving*).

Recogiendo y desarrollando la línea jurisprudencial iniciada en Radlinger, el Tribunal insiste en que el "importe del crédito" -esto es, lo efectivamente puesto a disposición del consumidor- y el "coste total del crédito" son conceptos autónomos y mutuamente excluyentes. La consecuencia es clara: el tipo de interés solo puede aplicarse al primero y no puede extenderse al segundo.

Este planteamiento supone un salto cualitativo respecto del estándar manejado hasta ahora por la Jurisprudencia española. Mientras que el Tribunal Supremo ha venido exigiendo que el consumidor comprenda el coste del producto y sus implicaciones económicas, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea va un paso más allá y exige que la propia estructuración económica del contrato respete esa lógica. La Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea introduce ahora un criterio que incide directamente en ese plano: la necesidad de mantener una separación clara entre el "importe total del crédito" (el importe máximo puesto a disposición del consumidor) y el "coste total del crédito para el consumidor" (que incluye los intereses, comisiones, impuestos, seguros y otros gastos, con excepción de los gastos de notario). La consecuencia práctica es que el tipo de interés solo puede aplicarse al primero y no puede extenderse al segundo, incluso cuando los costes hayan sido financiados como parte de la operación.

Desde esta perspectiva, el fallo no debe interpretarse únicamente como una restricción al devengo de intereses, sino como una redefinición de las reglas de estructura del producto, que obliga a revisar cómo se integran y trasladan económicamente los distintos componentes del precio.

De hecho, la propia Sentencia señala que es compatible no aplicar el tipo de interés contractual a los importes correspondientes a un coste del

crédito y evitar a la vez una depreciación progresiva del dinero, aplicando un tipo deudor proporcionalmente más elevado, que refleje el coste de la no percepción de intereses sobre los importes correspondientes a un coste del crédito., lo que, según el Tribunal permite que el crédito sea accesible también para los consumidores que no dispongan de capital inicial para financiar los gastos impuestos por la celebración del contrato de crédito.

### **Qué implica en la práctica: ajustes en modelos consolidados**

Este criterio afecta directamente a prácticas ampliamente extendidas en el mercado español y europeo, en particular:

- la financiación de primas de seguro y otros productos accesorios;
- la integración de comisiones o costes en el capital del crédito; y
- la aplicación del tipo de interés sobre el conjunto de dichas cantidades.

En muchos casos, estas estructuras no responden únicamente a un diseño operativo, sino que forman parte del modelo de rentabilidad del producto y responden a lógicas comerciales y de accesibilidad del crédito (por ejemplo, evitar desembolsos iniciales del cliente). La posibilidad de devengar intereses sobre costes financiados -especialmente en productos con márgenes ajustados en el tipo nominal- ha constituido históricamente un componente estructural de estos productos desde el punto de vista económico.

La Sentencia no cuestiona la legitimidad de estos costes, ni impide su financiación, pero obliga a replantear este esquema. Aunque como hemos indicado, el Tribunal reconoce expresamente que el prestamista puede ajustar el tipo de interés para reflejar la estructura de costes, la consecuencia es un cambio sustancial: la monetización ya no puede apoyarse en la ampliación de la base de cálculo del interés, sino que debe hacerse explícita. En otras palabras, lo que antes podía integrarse en el capital financiado debe ahora trasladarse, previsiblemente, a precio visible (interés o comisión)

Esto introduce un elemento de tensión en determinados modelos, en la medida en que:

- obliga a hacer más explícita la estructura de ingresos;
- puede requerir ajustes en el tipo de interés o en el *mix* de comisiones; y
- reduce la flexibilidad para distribuir el precio del producto entre sus distintos componentes.

### **El papel de los seguros vinculados: un área especialmente sensible**

Este efecto es particularmente significativo en relación con los seguros vinculados. El Tribunal considera que incluso aquellos calificados como "voluntarios" pasan a formar parte del coste del crédito si su contratación condiciona el acceso a mejores condiciones. Esta aproximación reduce el margen para estructurar productos basados en "paquetes" o en

estrategias de venta cruzada que impactan indirectamente en el precio del crédito cuando existe una interdependencia económica material entre el crédito y el producto accesorio.

### **Riesgo litigioso: continuidad más que ruptura**

Desde la perspectiva de litigación, la sentencia presenta elementos que recuerdan a fases tempranas de otros ciclos recientes en España. Al igual que ocurre con la litigación *revolving* —y, en particular, con la dimensión colectiva que refleja la Sentencia del Tribunal Supremo 257/2026— el criterio del Tribunal de Justicia de la Unión Europea se apoya en parámetros objetivos del contrato (delimitación entre capital y costes, y base de cálculo del interés) que son trasladables a modelos estandarizados y, por tanto, a carteras amplias.

Sin embargo, a diferencia de la discusión centrada exclusivamente en el nivel del tipo de interés, el foco se desplaza aquí hacia la coherencia interna del producto. Esto abre un frente potencial en el que la impugnación no se dirige únicamente frente al precio, sino al modo en que ese precio se construye, especialmente cuando los costes accesorios se financian y se integran funcionalmente en la operación.

En la práctica, ello puede facilitar estrategias de litigación orientadas a cuestionar no solo cláusulas concretas, sino el propio diseño económico de la operación, con especial incidencia en aquellos productos donde la financiación de seguros o costes accesorios forme parte estructural de la oferta. La experiencia reciente en España sugiere que este tipo de criterios, una vez asentados, tienden a generar litigación de forma progresiva pero sostenida.

### **Perspectiva a medio plazo: ajuste gradual del mercado**

A medio plazo, la sentencia apunta hacia una evolución clara del mercado: productos más simples, estructuras de coste aún más transparentes y menor tolerancia a mecanismos implícitos de monetización.

Esta tendencia es coherente con la evolución regulatoria y jurisprudencial de los últimos años, tanto a nivel europeo como nacional. La TAE, concebida como instrumento de comparabilidad, adquiere de nuevo un papel central, en la medida en que su fiabilidad depende precisamente de la correcta separación entre capital y costes.

En este contexto, cabe anticipar:

- una revisión de los modelos de *pricing* para trasladar explícitamente los costes;
- un refuerzo de la documentación precontractual y contractual;
- una mayor atención supervisora a la coherencia entre diseño económico y presentación jurídica del producto; y
- un incremento de la litigación en aquellos segmentos menos adaptados a este nuevo estándar.

## **Conclusión: tres decisiones que las entidades deben abordar en el corto plazo**

Más allá de la lectura estrictamente jurídica, desde un punto de vista práctico esta Sentencia acelera una pregunta estratégica que muchas entidades ya estaban empezando a plantearse en el entorno *post-revolving*: cómo preservar la sostenibilidad del producto dentro de un marco que ha pasado de exigir que el producto no solo sea transparente, sino también estructuralmente “limpio”, en el sentido de que el interés se calcule sobre el principal y no sobre componentes que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea califica como “coste total del crédito”.

En este escenario, las decisiones relevantes se concentran en tres planos. En primer lugar, una decisión de arquitectura de producto y *pricing*: si la entidad quiere mantener la accesibilidad del crédito sin desembolso inicial y, al mismo tiempo, ajustar la rentabilidad a las nuevas restricciones, deberá decidir si reequilibra el margen mediante un tipo deudor distinto, mediante comisiones explícitas o mediante una reconfiguración del paquete de productos accesorios, asumiendo que la propia Sentencia contempla la posibilidad de ajustar el tipo para reflejar esa realidad económica.

En segundo lugar, una decisión de riesgo y exposición en cartera: el criterio del Tribunal de Justicia de la Unión Europea es especialmente susceptible de aplicarse a documentación estándar y, por tanto, invita a identificar con rapidez dónde existen estructuras de financiación de costes (seguros, fees u otros) sobre las que se haya devengado interés, para valorar exposición y priorizar respuestas.

Y, en tercer lugar, una decisión de estrategia de litigación y gobernanza: la combinación de un estándar europeo más exigente con un entorno nacional ya familiarizado con litigación de escala (como ilustra la Sentencia del Tribunal Supremo 257/2026 en el ámbito *revolving*) sugiere que las entidades deberían prepararse para un escrutinio creciente, reforzando consistencia documental y argumental y anticipando posiciones de defensa alineadas con la línea europea (Radlinger, Mikrokasa, Soho Group) en cuanto a separación conceptual entre principal y costes.

En suma, la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea introduce criterios muy relevantes en la forma en que pueden estructurarse determinados productos de crédito al consumo y, al mismo tiempo, ofrece una señal clara sobre la dirección del marco europeo: un modelo que favorece estructuras de precio más explícitas y menos dependientes de la ampliación de la base sobre la que se calcula el interés. Para las entidades ello va a suponer la necesidad de gestionar el ajuste sin disrupciones comerciales, preservando competitividad, consistencia regulatoria y estrategia procesal.



**María Guinot**

Socia,  
L&DR, Madrid

Email: maria.guinot@cliffordchance.com  
Mobile: +34 656288015

This publication does not necessarily deal with every important topic or cover every aspect of the topics with which it deals. It is not designed to provide legal or other advice.

cliffordchance.com

Clifford Chance, Paseo de la Castellana 110, 28046 Madrid, Spain

© Clifford Chance 2026

Clifford Chance, S.L.P.



**Jaime Almenar**

Socio,  
Derecho Público, Madrid

Email: jaime.almenar@cliffordchance.com  
Mobile: +34 680602966

Abu Dhabi • Amsterdam • Barcelona • Beijing • Brussels • Bucharest\*\* • Casablanca • Delhi • Dubai • Düsseldorf • Frankfurt • Hong Kong • Houston • Istanbul • London • Luxembourg • Madrid • Milan • Munich • Newcastle • New York • Paris • Perth • Prague\*\* • Riyadh\* • Rome • São Paulo • Shanghai • Singapore • Sydney • Tokyo • Warsaw • Washington, D.C.

\*AS&H Clifford Chance, a joint venture entered into by Clifford Chance LLP.

\*\*Clifford Chance has entered into association agreements with Clifford Chance Prague Association SRO in Prague and Clifford Chance Badea SPRL in Bucharest.

Clifford Chance has a best friends relationship with Redcliffe Partners in Ukraine.



**Laura del Campo**

Abogada Senior,  
L&DR, Madrid

Email: laura.delcampo@cliffordchance.com  
Mobile: +34 657417662



**Laura García-Valdecasas**

Abogada,  
L&DR, Madrid

Email:  
laura.garciavaldecasa@cliffordchance.com  
Mobile: +34 649145586