

123

El seguro Todo Riesgo Construcción

Estudio realizado por: Miquel Crespí Argemí
Tutor: Joan Martí Gonzalez

Tesina del curso de postgrado en Dirección Técnica
en seguros de daños y patrimoniales
Curso 2005/2006

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de



Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Presentación

Agradezco a Joan Martí i a Ernest Castellón la ayuda prestada en la elaboración de esta tesina.

Resumen

La evolución del sector constructivo en el Estado español durante los últimos años, es de una dinámica de crecimiento continuo, representando una de las fuentes de ingresos más importantes para el país.

Este hecho, ha implicado paralelamente el enriquecimiento de otros sectores relacionados con la construcción, y la oportunidad de nuevos negocios, entre ellos, el asegurador.

El incremento de demanda de viviendas e infraestructuras, ha motivado la aparición de multitud de empresas promotoras con la intención de dar cobertura a estas necesidades, obteniendo, a cambio, un beneficio por el riesgo depositado en la inversión. En tal de proteger el capital invertido en la obra, las entidades aseguradoras ponen a su servicio el seguro de construcción; en este contexto describiremos esta tipología de seguro des del punto de vista del sector asegurador.

Resum

L'evolució del sector constructiu a l'Estat espanyol durant els últims anys, és d'una dinàmica de creixement continuat, representant una de les fonts d'ingressos més importants pel país.

Aquest fet, ha comportat paral.lelament l'enriquiment d'altres sectors relacionats amb la construcció i l'oportunitat de nous negocis, entre ells, l'assegurador.

L'increment de demanda d'habitatge i infraestructures, ha motivat l'aparició de multitud d'empreses promotres amb la intenció de donar cobertura a aquestes necessitats, obtenint-ne, a canvi, un benefici pel risc dipositat en la inversió. Per tal de protegir el capital invertit en l'obra, les entitats asseguradores posen al seu servei l'assegurança de construcció; en aquest context descriurem aquest tipus d'assegurança des del punt de vista del sector assegurador.

Summary

The evolution of the constructive sector in Spain during the last years, is a tendency of continuous growth, representing one of the main sources of benefits for the country.

This fact, has parallel implicated the enrichment of other sectors related with construction, and the opportunity to other business, as the insurance sector.

The growing demand of housing and substructures, has motivated the appearance of lots of promoter companies with the intention to give cover at these necessities, in change of a benefit for the risk assumed. In sense of protecting this capital invested in the works, insurance companies offer the construction insurance; in this context, we are going to describe it from the insurance sector point of view.

Índice

1. Introducción	9
2. Descripción del seguro	11
2.1. Objeto del seguro	11
2.2. Elementos personales del seguro	11
2.3. Coberturas y exclusiones	11
2.4. Sumas aseguradas	18
2.5. Ámbito temporal del seguro	19
2.6. Posicionamiento dentro del mercado asegurador	20
3. El resultado técnico del ramo	23
3.1. La obtención de ingresos a través de las primas	23
3.2. La siniestralidad	28
3.3. Los gastos de gestión	31
3.4. El reaseguro	31
4. Conclusiones	33
5. Bibliografía	35
6. Anexos	37
El Autor	39

El seguro Todo Riesgo Construcción

1. Introducción

Durante los últimos años, la construcción se ha convertido en uno de los motores de la economía española. De esta manera, el sector cerró el ejercicio 2005 después de haber generado un 4,6% más de valor que en 2004, que de por sí ya había sido un año excepcional. Se cumplen por lo tanto cuatro años consecutivos con crecimientos anuales entre un 4 y un 5%, habiendo evolucionado claramente por encima de la marcha del PIB español.

Las circunstancias favorables del sector constructivo hacen que destaque como uno de los mayores generadores de empleo de la economía estatal, siendo además un impulsor para el crecimiento de otras industrias o negocios relacionados. En este sentido, el sector asegurador ha aprovechado esta situación para ofertar o potenciar la comercialización de productos destinados a la construcción, añadida al hecho que el sector de la construcción venga relacionado tradicionalmente con alta siniestralidad.

El sector constructivo ha ido adquiriendo conciencia sobre la necesidad del aseguramiento de sus actividades o proyectos, debido a las grandes inversiones necesarias para su realización. Relacionado con este aspecto, es destacable la visión de negocio que las compañías de seguros han tenido. Frente a la cada vez más imprescindible necesidad de financiación, sobre todo por los que empiezan atraídos por la rentabilidad del mercado inmobiliario, bancos y cajas han ajustado y creado productos financieros, generadores de importantes intereses, para tales promociones. Es en este punto donde el Asegurador ha sabido adaptar sus productos, para que no solo el Asegurado esté interesado en su contratación, sino también la misma entidad financiera, como medida de protección del capital desembolsado. Es así, como se ha creado un canal de venta muy potente y rentable para las entidades aseguradoras.

Por lo que refiere a las expectativas o tendencias que apunta el sector, estos últimos años se han caracterizado por la especulación, y una cierta preocupación social sobre este crecimiento, que ha sido comparado, sobre todo en el subsector de las edificaciones para residencia, con el modelo de otros países, y reiteradamente advertido por algunos medios o entornos de la posible “explosión de la burbuja inmobiliaria”. Después de algunos años de crecimiento más contenido, parece ser que la actividad constructiva se moderará de cara a los próximos años. Los principales motivos de este hecho serán varios: la menor intensidad de crecimiento prevista para el PIB español en los años que acontecen, el alargamiento de los plazos de venta de los inmuebles, cada vez más perceptible, debido a la saturación del mercado y al elevado endeudamiento respecto las rentas percibidas en muchos hogares del país (que nos coloca por encima de la media europea). Otra de las causas que cabe mencionar, es el

suave descenso de la inversión inmobiliaria extranjera durante el año 2004, y que puede agravarse debido al crecimiento de inversiones en el desarrollo de infraestructuras en los países de Europa central y del este (Polonia, Hungría, Eslovaquia República Checa, etcétera), más tentadoras gracias a las economías más débiles de estos países, y los programas de fomento por parte de la Unión Europea. Otra causa negativa, en este caso para la edificación residencial, hubiera podido ser el declive demográfico iniciado en los años 70, y que se refleja en la actualidad en los escalones de edad que cumplen entre 25 y 30 años, es decir, los nuevos demandantes de vivienda, pero este hecho queda contrareestado por el aumento de la inmigración.

Aun así, no todas las previsiones realizadas por especialistas son negativas, existen algunos factores que invitan a pensar de forma más optimista son: el plan Estratégico de Infraestructuras de Transporte (PEIT) 2005-2020 que el Gobierno tiene previsto, que supondrá un desembolso considerable de capital para el subsector de ingeniería civil. Otro subsector que puede resultar beneficiado, y del cual se espera un crecimiento, es el de las rehabilitaciones y mantenimientos, siguiendo la tendencia de los países europeos, y respondiendo al llamado “efecto riqueza”, es decir, la percepción por parte de los propietarios de vivienda del incremento de valor de sus inmuebles y la manera que esto afecta en su confianza como consumidores.

Cabe esperar, que la demanda de productos aseguradores vinculados con la construcción, tendrá un comportamiento consecuente con la tendencia del sector constructivo que hemos explicado. Destacar también que la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE) prevé la aplicación de seguros obligatorios, pendientes de entrar en funcionamiento, para garantizar la calidad de las construcciones, y que supondrán un aumento del volumen de negocio para las aseguradoras.

A continuación nos proponemos dar una visión descriptiva del seguro Todo Riesgo Construcción, des de la perspectiva del mercado asegurador, pero aportando también ideas sobre alguno de los puntos tratados, y que creemos que podrían mejorar.

2. Descripción del seguro

2.1 Objeto del seguro

Cubrir los riesgos que conlleva la ejecución de cualquier obra. Algunos ejemplos de bienes asegurables, son: viviendas unifamiliares, edificios de viviendas, centros comerciales, hoteles y restaurantes, salas de espectáculos, exposiciones, cines y teatros, carreteras y vías, túneles, galerías, pozos, oficinas, etc.

2.2 Elementos personales del seguro

Tomador: puede ser cualquier persona física o jurídica que intervenga en la realización de la obra, y que suscribe el contrato de seguro juntamente con el Asegurador.

Promotor y constructor tienen el común interés de cumplir el contrato que los vincula, de esta manera, para proteger sus intereses, el segundo suele asegurar los riesgos que su actividad pueda causar a través de una póliza de Responsabilidad Civil. Es entonces, en la mayoría de ocasiones, el promotor, quien mediante la contratación del seguro de construcción garantiza la indemnización de los daños imprevistos que pueda sufrir la obra.

Asegurado: persona física o jurídica, titular del interés objeto del seguro, a quien corresponde, en su caso, los derechos del contrato y que, en defecto del Tomador del Seguro, asume las obligaciones derivadas del mismo. Por la misma razón expuesta anteriormente, el asegurado coincide con el promotor inmobiliario.

Beneficiario: es el titular del derecho a la indemnización. Al depender los promotores de financiación de terceros para la realización de sus proyectos, son las entidades financieras, quienes se reservan el derecho de ser indemnizados en caso de siniestro, es una medida de protección de la inversión desembolsada.

2.3 Coberturas y exclusiones

2.3.1 Cobertura básica

Las compañías indemnizan los daños materiales y la mano de obra, como consecuencia directa de una causa accidental e imprevisible, en general, estos riesgos quedan clasificados como:

1. Riesgos convencionales:

- Incendios, explosión y caída de rayo.
- Robo y expoliación.

- Impactos, choque de vehículos, caída de aeronaves.
2. Riesgos de fuerza mayor, o de la naturaleza, cuya ocurrencia e intensidad no sea previsible en el lugar de la obra y la época del año:
 - Viento, pedrisco, lluvia, nieve, helada, deshielo.
 - Tempestad, huracán y ciclón.
 - Inundación, desbordamiento, embates del mar.
 - Hundimiento y corrimiento de tierras, desprendimiento de rocas y aludes.
 - Terremotos y erupciones volcánicas.
 3. Riesgos propios e inherentes a la ejecución de la obra (excluyéndose siempre las partes viciadas de la obra):
 - Peligros técnicos: manejo, montaje, pruebas y derrumbes.
 - Fallos humanos: daño malicioso, falta de cuidado y prácticas peligrosas.
 - Defectos de los materiales.
 - Errores de diseño.
 4. Cualquier otra causa accidental e imprevista que la póliza no excluya expresamente.

Las exclusiones más frecuentes en este tipo de seguro son:

- Los daños o deterioros debidos a falta de uso, desgaste, influencias de la corrosión o de la oxidación.
- Daños, deterioros y costes de rectificación debidos a defecto o vicio propio como consecuencia de un error de diseño, material defectuoso o de la mano de obra.
- Las pérdidas y destrucción de billetes de banco, metálico, títulos de todas clases, cheques, giros, planos, escrituras, facturas, recibos y otros valores y documentos similares.
- Toda pérdida o daño sufrido por desaparición o disminución, cuando una u otra se comprueben al efectuarse un inventario o revisión, así como los daños y pérdidas derivadas del hurto, entendiéndose como tal, la toma de bienes contra la voluntad del Asegurado, sin empleo de fuerza o violencia en las cosas, ni escalamiento, ni uso de llaves falsas, ni utilizando los sistemas de alarma o guarda, ni intimidación y/o violencia sobre las personas.
- Los daños causados por asentamientos del terreno sobre el que se ejecutan las obras, debidos a ausencia, deficiencia o insuficiencia de compactación o estabilización del mismo.

2.3.2 Garantías opcionales

Las coberturas básicas de la póliza, pueden ser complementadas mediante la contratación de garantías optativas. Por parte de las compañías de seguros, la oferta de este tipo de garantías es muy similar, dependerá, en definitiva, que su inclusión no perjudique la siniestralidad del ramo. Podemos distinguir la cobertura opcional de los siguientes riesgos:

1. Los equipos de construcción: se entiende por equipos de construcción o montaje, el conjunto de elementos de trabajo que cumplen una función de apoyo a la construcción; entre ellos: andamiajes, puentes auxiliares, armaduras de carpintería o entibación, instalaciones de fuerza motriz, edificaciones provisionales, herramientas...
2. La maquinaria de construcción: comprende: grúas, elevadores, excavadoras, palas mecánicas, dragas, transportadores, compresores y cualquier otro vehículo utilizado como maquinaria de construcción. Las exclusiones más comunes dentro de esta garantía son:
 - Defectos o vicios ya existentes al contratar el seguro.
 - Experimentos, ensayos o pruebas en cuyo transcurso sean sometidos los bienes asegurados, de forma intencionada, a un esfuerzo superior al normal.
3. Los daños y pérdidas de los que sea responsable legal o contractualmente el fabricante o suministrador de los bienes asegurados.
4. Los efectos personales de empleados y obreros: tales como: ropa, monos de trabajo, calzado...exceptuando los vehículos de propulsión mecánica.
5. Gastos adicionales: un siniestro puede causar el retraso de las obras de construcción, mediante esta cobertura, se garantizan los costes extraordinarios que suponen el empleo de trabajadores fuera de su horario habitual para acometer los trabajos de reparación de los daños producidos por un siniestro cubierto por la póliza contratada, permitiendo con ello, evitar el retraso y cumplir con el calendario previsto de finalización de la obra. El flete aéreo suele excluirse de cobertura.
6. Gastos de desescombro y/o demolición: esta garantía comprende la retirada de escombros procedentes de la obra dañada, la demolición de los restos de la misma, cuando sean necesario para su reconstrucción, y el traslado de los escombros hasta el lugar más próximo en que sea permitido depositarlos y siempre que dicho traslado sea necesario.
7. Gastos de extinción: son gastos producidos por la intervención de una Autoridad, para cortar o extinguir el incendio, o impedir su propagación.
8. Bienes preexistentes: por esta cobertura, se indemnizan las pérdidas o daños a bienes existentes situados en el sitio de la obra o en su vecindad in-

mediata, pertenecientes al Tomador del seguro o Asegurado. Como exclusiones más comunes, mencionar:

- El coste de rectificar defectos existentes o agravados.
- Las pérdidas o daños causados por fuerza de la naturaleza o por otra causa no relacionada con la obra asegurada.

Teniendo en cuenta las previsiones de mejora del sector, en cuanto a este punto, como comentábamos en la introducción. Las compañías podrían potenciar el conocimiento y contratación de ésta garantía complementaria, a través de descuentos, mejoras en las coberturas, formando a los mediadores, etcétera, ya que puede suponer una notable fuente para la emisión de pólizas en este ramo.

9. Huelga, motín, conmoción civil: riesgos de carácter político-social, mientras no asuman las características de guerra, levantamiento popular o acto terrorista.
10. Terrorismo: serán calificados como “actos de terrorismo” el empleo de fuerza o violencia por parte de cualquier persona o personas, en conexión con cualquier organización generadora de situaciones de violencia grave contra otras personas, propiedades, riesgos para la salud, o la seguridad pública, con el fin de influir sobre un gobierno para hacer prosperar una causa política, religiosa o ideológica.
11. Mantenimiento o conservación: esta cobertura complementaria, garantiza el pago de las indemnizaciones de los daños accidentales causados a la obra cuando el contratista efectúa trabajos a los que está obligado contractualmente, durante el período de mantenimiento. Además, cubre todo daño material causado a la obra de forma accidental por un defecto o vicio oculto, proveniente de una causa originada durante el período constructivo, siempre que éste no haya sido descubierto anteriormente, y no sea objeto de exclusión. Este período no podrá exceder de un año, a contar desde la fecha de finalización de las obras (certificado en el correspondiente Colegio Oficial).

2.3.3 Seguro complementario de Responsabilidad Civil

Debido a que las obras requieren de multitud de recursos, variedad de interventores, materiales y maquinaria para la construcción, transportes, etcétera, y su utilización para la culminación no es simple, sumado al agravante de tener un tiempo definido para su entrega, es lógico pensar que en cualquier proceso constructivo puede originarse un daño a un tercero.

Las obras no tienen responsabilidad civil en sí, la responsabilidad es de los agentes que intervienen.

1. RC Explotación: es por este motivo que las compañías de seguros ofrecen, en su mayoría, la posibilidad de contratar junto con la póliza de construc-

ción, una póliza de Responsabilidad Civil para garantizar las indemnizaciones que deban satisfacer al Asegurado o Tomador, como responsable de los daños que cause accidentalmente a terceras personas por acción o por omisión, ya sea directa o subsidiaria tal responsabilidad, acaecidos durante la vigencia del seguro, originados en la obra asegurada, estando directamente relacionados con los trabajos y ejecución de la misma.

A efectos de riesgo, los aseguradores ofrecen esta póliza para los riesgos derivados de la actividad de promoción de obras, así como para las actividades que desarrollan las personas jurídicas como promotor-constructor, adaptándose de esta manera a una práctica bastante habitual en el sector. En el primer caso, el riesgo de tener que indemnizar daños causados por responsabilidad civil directa, es bastante limitado, un ejemplo sería la responsabilidad civil por la “culpa in vigilando, in eligendo” de técnicos contratistas y subcontratistas. En el segundo caso, el promotor que desempeñe también las labores de construcción, aumenta el riesgo que se le impute responsabilidad civil directa por daños involuntarios derivados de sus acciones. Este incremento en la cesión de riesgo, es el motivo de aplicación de una tasa superior para el cálculo de la prima.

Algunas de las exclusiones más comunes en este tipo de garantías son:

- Las responsabilidades contractuales que recaigan sobre el Tomador o Asegurado.
- El pago de multas o sanciones, así como las consecuencias de su impago.
- La responsabilidad civil por los daños causados a bienes puestos al cuidado, custodia o vigilancia del Tomador o Asegurado.

2. RC Patronal: mediante esta garantía, el asegurador amparará la responsabilidad civil por daños corporales a:

- Los asalariados del Asegurado incluidos en nómina y dados de alta en el Seguro de Accidentes de trabajo.
- Los empleados del contratista y subcontratistas siempre que se encuentren asimismo incluidos en nómina y oportunamente registrados a los efectos del Seguro Obligatorio de Accidentes de Trabajo.

Algunos de los riesgos comúnmente excluidos de las pólizas son:

- Las responsabilidades por hechos que no sean calificados como accidentes de trabajo o que estén excluidos del Seguro de Accidentes de Trabajo, así como las reclamaciones de trabajadores que no estén dados de alta a los efectos del Seguro Obligatorio de Accidentes de Trabajo.

- Las responsabilidades resultantes de la utilización de vehículos, aeronaves o embarcaciones, así como de los accidentes “in itinere”.
- Responsabilidad por asbestosis, o cualesquiera enfermedades debidas a la fabricación, elaboración, transformación, montaje, venta o uso de amianto o de productos que lo contengan.
- Las responsabilidades por daños producidos por la exposición a radiaciones nucleares, radiactivas o ionizantes.

Los siniestros de RC patronal, suponen una importante proporción de los siniestros que se indemnizan en RC relacionada con la construcción. Fundamentalmente, son dos los aspectos influyentes en el alza de esta siniestralidad:

- El importante crecimiento del sector constructivo amplía la tendencia a conocer mejor los productos aseguradores, y deja de ser “mal visto” que el trabajador reclame cuando sufre daños.
- La menor especialización y formación de la mano de obra, que se puede explicar por el uso abusivo de la contratación temporal (ETT's) e inmigrantes, y de la subcontratación en cadena por parte de las empresas de construcción; y el incumplimiento generalizado de la normativa de prevención de riesgos laborales, en un sector peligroso de por sí, por las tareas que en él se desempeñan.

En relación con este segundo factor, cabe reseñar que la Federación de Construcción, madera y Afines (Fecoma), informaba que en el año 2005 un total de 308 trabajadores de la construcción perdieron la vida en accidente laboral, representando este ejercicio el de más alta siniestralidad de los últimos 14 años. Esta cifra supone un aumento del 17,11% (45 víctimas más) en comparación al registro del sector durante el 2004. Las Comunidades más afectadas por este hecho son: Andalucía (58), Madrid (29), Galicia (28), Cataluña (28), Comunidad valenciana (27), País Vasco (25) y Castilla la Mancha (21).

En los datos ofrecidos por Fecoma, se constata que la construcción acapara el 31% de los siniestros mortales del total de los sectores económicos.

Analizando estos datos, y teniendo en cuenta la trascendencia social de ellos, cabría esperar una potenciación por parte de las Autoridades, de los métodos de control para la prevención de los riesgos existentes.

De forma reactiva a este problema, las compañías de seguros podrían mejorar esta cobertura, ofreciendo un capital de cobertura superior en caso de defunción, e incrementando la relación de daños cubiertos, por ejemplo: las consecuencias derivadas del impedimento físico del empleado.

Por último, mencionar la contradicción existente entre el concepto de Asegurado contemplado en esta garantía (definido anteriormente), y la definición de tercero que consta en la pólizas: “cualquier persona física o jurídica distinta de los directivos y socios del Asegurado, los contratistas, subcontratistas y, en ge-

neral, cuantas personas jurídicas o naturales figuren como parte de los contratos de obra, suministros, arrendamientos de servicios o intervengan directamente en la misma, en desarrollo o cumplimiento de estos contratos”.

3. RC Cruzada: la construcción es una actividad en la que se da la confluencia de distintos interventores, por la especialización necesaria en cada labor, los cuales pueden ocasionar daños a terceros, y evidentemente, también daños entre si. La RC cruzada, cubre los daños que el Asegurado pueda causar a otros interventores en la obra asegurada, tanto daños personales causados por el Asegurado a empleados de contratistas, subcontratistas y/o personal autónomo que intervengan en la realización de las obras; como daños personales causados entre subcontratistas del Asegurado durante la ejecución de los trabajos, siempre que se declare por sentencia judicial la responsabilidad subsidiaria o solidaria del Asegurado.

El Asegurador, suele excluir, entre otras, la cobertura de :

- Daños, robos o hurtos a la propia obra, materiales o equipos y maquinaria de construcción empleados en la ejecución de ésta.
 - Las responsabilidades de los contratistas y subcontratistas frente a sus propios trabajadores.
4. RC Post-Trabajos: algunas compañías también cubren dentro de la RC vinculada al TRC, los daños causados por la obra, montajes o trabajos realizados por el Asegurado, después de la recepción por el destinatario y durante doce meses. También quedan cubiertos los daños procedentes de los servicios (mantenimiento, conservación, etcétera) que el Asegurado pueda prestar, después de finalizada su prestación.

Algunas de las principales exclusiones son:

- Los prejuicios resultantes del hecho de que las obras o trabajos no puedan desempeñar la función para la que están destinados, o no respondan a las cualidades o características anunciadas.
 - Los daños ocasionados por obras y trabajos realizados con infracción deliberada, y los originados por trabajos o servicios cuya técnica no haya sido experimentada adecuadamente, conforme las reglas reconocidas y de aplicación a tales supuestos, así como por desviaciones de instrucciones aportadas voluntariamente por el propietario o contratante en el caso de que el Asegurado actúe como contratista o subcontratista.
 - Los daños cuya causa sea un defecto que, por ser apreciable a simple vista, debería haber sido apreciado por el Asegurado.
5. Defensa y Fianzas: es una garantía aconsejable para asegurados que sean personas físicas o jurídicas sin experiencia en el sector o que no dispongan de un equipo de letrados propio o externalizado.

Defensa: el Asegurador asume, a sus expensas, en cualquier procedimiento judicial derivado de un siniestro amparado por la póliza, la dirección jurídica frente a la reclamación del perjudicado, designando letrados y procuradores que defiendan y representen al Asegurado. Destacar que las pólizas especifican que en ningún caso el Asegurador se hace cargo de multas o sanciones determinadas por las Autoridades judiciales y/o administrativas.

Fianzas: garantiza la constitución de fianzas que pueden serle requeridas al Asegurado por Jueces o Tribunales como resultado de su responsabilidad civil cubierta por la póliza. Esta garantía también incluye las fianzas exigidas para obtener su libertad provisional en causa criminal, o como garantía de su responsabilidad pecuniaria en dicha causa, con exclusión expresa de fianzas para garantizar multas o sanciones personales.

6. RC por daños a cables o tuberías: se garantizan los gastos de reparación de cables o tuberías subterráneas de cualquier tipo (cables eléctricos, telefónicos, tuberías de agua, gas, alcantarillas, etcétera) si la responsabilidad civil por tales daños, incumbe al Asegurado. Para el efecto de esta cobertura, el Asegurado tiene la obligación de obtener de los Organismos competentes, Autoridades Públicas, etcétera, información sobre la posición exacta de todos los cables o tuberías, y haya localizado su existencia y marcado su emplazamiento, antes del comienzo de la obra. Quedan excluidos los daños consecuenciales, por ejemplo: la pérdida de beneficios.

2.4 Sumas aseguradas

Es el Tomador o Asegurado quien fija el capital a asegurar. Para la garantía principal (daños a la propia obra), la suma asegurada debe coincidir con el valor de construcción en la fecha de terminación de la obra. En consecuencia, no hay que guiarse ni por el valor indicado en el proyecto, ni por el valor de venta, que es más elevado, al incluir el coste del terreno y los beneficios de explotación.

Debido a que el contrato de seguro se realiza antes de empezar los trabajos, o recién iniciados éstos, hay que estimar el valor final, por lo que el valor más frecuente utilizado es el presupuesto de ejecución material (PEM), que incluye el coste de la mano de obra y los gastos en materiales. Si a lo largo de la construcción se observan desviaciones, debe informarse al Asegurador para que queden recogidas en la póliza. De lo contrario, podría originarse un infraseguro, lo que en caso de siniestro implicaría la aplicación de la regla proporcional.

En la fijación de este importe, sería conveniente que el Asegurador o mediador, tuviese más en cuenta el volumen o tipo de obra que se está asegurando, en relación al capital con el cual se asegura. Por ejemplo, en el caso de viviendas de uso residencial, se puede utilizar la misma práctica que en el seguro decenal, en el que las compañías fijan unos capitales mínimos a asegurar. La referencia que utilizan, es los metros cuadrados de cada edificación. Conociendo esta cifra, se multiplica por el coste de construcción por metro cuadrado que el Colegio de Arquitectos da como referencia, por tipo de vivienda residencial y provincia, obteniendo de esta forma un capital asegurado acorde con los pre-

cios del mercado, y evitando el infraseguro. En el anexo 1, hemos incluido un documento con los precios por metro cuadrado y provincia según el tipo de construcción.

En caso que se aseguren equipos de construcción y maquinaria de obra, debe consignarse su valor de reposición a nuevo, en el segundo caso, este valor debe ser especificado, para cada máquina, en los condicionados de las pólizas.

La mayor parte de garantías optativas suelen contratarse con un límite máximo de indemnización por póliza.

2.5 **Ámbito temporal del seguro**

El período de duración del seguro viene determinado por el tiempo de duración de las obras de construcción. Se inicia durante los primeros trabajos de replanteo y descarga de materiales, y termina con la recepción provisional por parte del propietario. Las compañías suelen ofrecer pólizas con una cobertura no superior a los dos años, en el caso que al vencimiento de la póliza, la obra no hubiera concluido, el seguro puede ampliarse por el período necesario que falte, hasta su conclusión. Lógicamente ello implica una prima adicional, que suele calcularse de la siguiente forma:

$t_1 = (t_0 / pci) \times apc$; dónde:

t_1 : tasa aplicada para el período de prolongación.

t_0 : tasa aplicada inicialmente en la póliza.

pci: período de construcción inicial, en meses.

apc: ampliación del período de la construcción, en meses.

Como la fecha de finalización de cobertura de la póliza se fija al inicio de la obra, es prácticamente imposible prever cuál será el día de conclusión de la misma. Muchas construcciones se demoran en los plazos de entrega, este desajuste hace que el contrato de seguro venza y el riesgo quede sin asegurar. Es importante, que frente a esta problemática tan habitual, mediadores, o el propio asegurador, informasen de este hecho, consiguiendo así prestar un buen servicio al Cliente, y un incremento de las primas percibidas por la prórroga del contrato.

A partir de la conclusión de la obra, empieza la cobertura de mantenimiento o conservación, en caso de haberla contratado. Por lo que se refiere a la RC, como garantía complementaria, tendrá su finalización en la fecha de entrega de la obra.

Además de las pólizas por obra, en el mercado asegurador también existen las pólizas abiertas, pero quedan reservadas a grandes constructores o promotores. Tienen la particularidad de renovarse anualmente según el volumen de facturación declarado por el Tomador o Asegurado. Las principales ventajas respecto a las pólizas por obra son:

- Condiciones fijas por todos los riesgos.

- Mejores tasas, debidas al ahorro por volumen.
- Un solo pago de prima.
- No se corre el riesgo de que, por ampliación del plazo previsto de entrega de la obra, se quede un período sin cobertura.
- Ahorro del trabajo administrativo, técnico, y reducción de gestiones.
- Es un sistema muy válido para promotores con obras similares.

2.6 Posicionamiento dentro del mercado asegurador

El seguro Todo Riesgo Construcción es considerado un seguro de ingeniería, correspondiente al ramo Otros Daños a Bienes, tal y como clasifica ICEA en el informe que a continuación desglosamos, en tal de ofrecer una visión más global del volumen de primas de este seguro dentro del mercado asegurador.

Ramo o modalidad	Volumen estimado 2004	Volumen estimado 2005	Crecimiento (%)
No Vida	26.354.244.277	28.242.823.218	7,10%
Vida	18.957.039.001	20.531.820.684	8,30%
Total Seguro Directo	45.311.283.278	48.774.643.902	7,60%

Ramo o modalidad	Volumen estimado 2004	Volumen estimado 2005	Crecimiento (%)
Automóviles	11.236.632.453	11.658.905.284	3,80%
Multirriesgos	4.159.951.201	4.591.033.430	10,40%
Salud	4.097.320.201	4.490.034.637	9,60%
Total Resto No Vida	6.860.340.421	7.502.849.867	9,30%
No Vida	26.354.244.277	28.242.823.218	7,10%

Ramo o modalidad	Volumen estimado 2004	Volumen estimado 2005	Crecimiento (%)
Accidentes	799.916.588	846.803.590	5,90%
Asistencia	226.307.777	263.734.635	16,50%
Caución	67.822.078	73.971.169	9,10%
Crédito	522.912.841	543.800.914	4,00%
Decesos	1.293.988.940	1.371.084.388	6,00%
Defensa Jurídica	93.220.320	93.622.555	0,40%
Incendios	238.573.954	246.569.937	3,10%
Otros daños a los bienes	1.269.384.349	1.485.036.833	17,00%
Pérdidas pecuniarias	123.268.999	194.595.155	57,90%
Responsabilidad civil	1.618.076.718	1.771.174.299	9,50%
Transportes	606.867.858	612.456.393	1,00%
Total Resto No Vida	6.860.340.421	7.502.849.867	9,30%

Ramo o modalidad	Volumen estimado 2004	Volumen estimado 2005	Crecimiento (%)
Robo	31.876.386	27.095.778	-15%
Agrarios	392.826.167	512.644.770	30,50%
Todo Riesgo Construcción	168.372.465	229.164.196	36,10%
Avería maquinaria	175.549.284	164.897.901	-6,10%
Seguro decenal	289.772.182	350.336.166	20,90%
Resto	210.987.865	200.898.022	-4,80%
Otros daños a los bienes	1.269.384.349	1.485.036.833	17,00%

Deducimos de estos datos que el seguro TRC suponía en 2005 un 15,43% del total de seguros a Otros daños a los bienes, un 3,05% sobre el Total Resto No Vida y un 0,81% sobre el total de seguros No Vida. Se puede afirmar, por lo

tanto, que se trata de un seguro minoritario. Según los datos que ICEA facilita, es el seguro que más creció en porcentaje de primas, de 2004 a 2005, después del ramo de pérdidas pecuniarias, experimentando un crecimiento del 36,1%, que puede explicarse por la bonanza del sector constructivo, tal y como hemos expuesto en la Introducción.

A continuación adjuntamos un cuadro con las estadísticas que ICEA elabora, referidas al posicionamiento de las distintas compañías de seguros en este ramo, el año 2005:

Puesto según primas	Entidad	Primas seguro directo (euros)	Cuota de mercado
1	Vitalicio Seguros	72.326.161,00	31,56%
2	Mapfre Empresas	40.854.184,09	17,83%
3	Allianz	26.057.336,00	11,37%
4	Winterthur Seguros Generales	14.311.555,65	6,25%
5	Asefa	11.408.846,95	4,98%
6	Groupama Seguros	11.241.083,10	4,91%
7	Zurich España	10.477.758,00	4,57%
8	Caser	8.404.779,72	3,67%
9	Axa Aurora Iberica	5.007.850,32	2,19%
10	Estrella Seguros	3.844.143,00	1,68%
11	Segur Caixa	3.071.103,05	1,34%
12	Fiatc	2.464.061,85	1,08%
13	Seguros Catalana Occidente	1.606.741,00	0,70%
14	Helvetia Prevision	1.401.385,00	0,61%
15	Seguros Generales Rural	1.290.778,45	0,56%
16	Musaat	1.152.019,00	0,50%
17	Reale Seguros Generales	873.967,31	0,38%
18	Mapfre Guanarteme	817.928,73	0,36%
19	BBVA Seguros	777.168,20	0,34%
20	Seguros Bilbao	729.221,23	0,32%
21	Mutua General de Seguros	384.159,97	0,17%
22	Lepanto	263.149	0,11%
23	Sabadell Aseguradora	208.385,38	0,09%
24	Ges, Seguros	202.737,48	0,09%
25	La Union Alcoyana	181.254,00	0,08%
26	Euromutua	154.540,83	0,07%
27	Ocaso	124.395,84	0,05%
28	Axa Corporate Solutions Assurances	105.121,83	0,05%
29	Seguros Lagun-Aro	39.351,13	0,02%
30	Mutua de Pamplona	27.823,00	0,01%
31	Companhía de Seguros Fidelidades	25.615,20	0,01%
32	Patria Hispana	17.965,74	0,01%

3. El resultado técnico del ramo

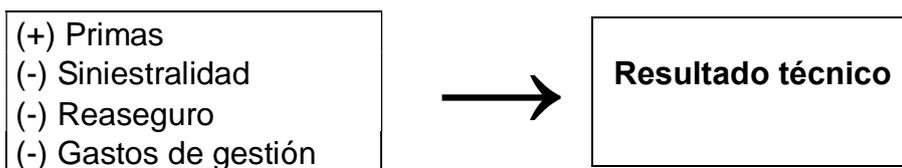
Los datos proporcionados por ICEA, de los resultados técnicos del seguro TRC de los años 2002 y 2003, expresados en porcentajes de primas imputadas del negocio directo son los siguientes:

Datos 2002	Primas emitidas	Siniestralidad	Gastos de adquisición	Gastos de admón.	Resultado cuenta técnica
	170,14	106	18,03	2,38	-20,32

Datos 2003	Primas emitidas	Siniestralidad	Gastos de adquisición	Gastos de admón.	Resultado cuenta técnica
	142,96	73,41	15,12	2,34	13,11

De estos resultados, es destacable la disminución de la siniestralidad entre 2002 y 2003, este hecho podría explicarse por la utilización de un criterio más estricto a la hora de seleccionar los riesgos, que también incidió en la disminución del porcentaje de primas imputadas al negocio directo. A pesar de este decrecimiento en el volumen de primas, el resultado de la cuenta técnica mejoró notablemente en 33,43 puntos.

A continuación, analizaremos los principales conceptos para la obtención de un resultado técnico positivo para la empresa. El planteamiento será el siguiente:



3.1 La obtención de ingresos a través de las primas

3.1.1 Criterios de selección de riesgo

Las compañías deben fijar unos criterios de selección de los riesgos, para aplicar las tasas convenientes para las características de cada una de las obras, y en función de lo pactado con el Reasegurador. Los criterios más frecuentes para la elección de los bienes a asegurar son:

1. Tipo de obra: es fundamental la descripción del proyecto en cuestión, a través de la memoria descriptiva o el propio proyecto ejecutivo. Los tipos de obra asegurables son muchísimos (chimeneas, puentes colgantes, muros de contención, edificios de viviendas, etcétera), por lo tanto, el Asegurador

debe clasificar aquellos que le interese tener en cartera, y definir la tasa a aplicar en cada uno de ellos. Dentro de este apartado, es importante la diferenciación entre vivienda residencial y obra civil. En el primer caso, los riesgos son más estandarizables y sencillos de definir en los parámetros de aceptación o rechazo, Existen algunas diferencias en las construcciones de viviendas, pero la mayoría siguen un marco de actuación muy similar, que permite a las aseguradoras crear los criterios de selección, disponiendo de reducida información sobre el proyecto. Esta circunstancia simplifica la gestión administrativa y de análisis al Asegurador, ya que puede establecer protocolos con los distintos mediadores, dentro de los cuales quedan definidas todas las cláusulas para la admisión de riesgos, tasas para cada caso, exclusiones, etcétera. Dentro de este apartado las características determinantes para la contratación o rehúse que suelen contemplarse son:

- La duración de la obra: cuanto más se extienda en el tiempo la ejecución de la obra, más probable es el acontecimiento de algún elemento que provoque un daño por fenómenos meteorológicos, robos, etcétera.
- La distancia entre columnas o luces: a mayor número de pilares que sustenten la edificación, mejor solidez y mayor dispersión del riesgo.
- En número de plantas sobre rasante, y el número de sótanos.

En el segundo caso, el estudio para la contratación de una construcción, es individualizado obra por obra, e insta del análisis de la documentación por parte de un especialista dentro de la compañía. El proyecto de construcción para la evaluación del riesgo, consta como mínimo de:

- Memoria y anejos: describe el objeto de las obras, los antecedentes y situación previa de las mismas, las necesidades a satisfacer y la justificación de la solución adoptada, indicándose los factores de todo orden que haya que tenerse en cuenta.
- Planos: de conjunto y de detalles necesarios para que la obra quede perfectamente definida, así como los que delimitan la ocupación de terrenos.
- Mediciones y presupuesto: valoración económica. Con expresión de los precios unitarios y de los descompuestos, para tener conocimiento del presupuesto total de cada fase constructiva.
- Plan de seguridad y salud, o en su caso el estudio básico de seguridad y salud, en los términos previstos en las normas de seguridad y salud en las obras.
- Estudio geológico y geotécnico: el proyecto debe incluir un estudio geotécnico de los terrenos sobre los que la obra se va a ejecutar, determinando con la mayor aproximación posible la naturaleza y características del terreno.

- Cronograma del avance de las obras: donde quede recogida la información del comienzo y el período de ejecución de cada una de las fases en que se puede dividir la obra. Por lo tanto, también se obtienen informaciones tan importantes como el número de actividades que se solapan en cada momento.

2. Situación de la obra:

- Geotecnia: la composición y características del terreno pueden suponer factores con una capacidad elevada de ser los causantes directos o indirectos de siniestros. Es fundamental, sobre todo en obra civil, conocer el riesgo al que se enfrenta el Asegurador, el cual deberá tener en cuenta:
 - Tipo de suelo: el perfil litológico del terreno puede ser un desencadenante de daños muy importantes, con la combinación de otras fuerzas naturales. Por ejemplo, en las rocas compuestas de sal, yeso y carbonatos de calcio y de magnesio, la circulación de agua (rica en ácido carbónico) provoca la erosión de los materiales, dando lugar a oquedades, cavidades y huecos, susceptibles a provocar hundimientos de las edificaciones afectadas, fallos de la cimentación, etcétera, es el llamado proceso de karstificación.
 - Nivel freático: el paso del agua por el terreno, o la cimentación provoca presión sobre éstos, sometiéndoles a un progresivo desgaste.
 - Inclinación del terreno: la presión que ejerce la tierra en la cimentación, incrementa la posibilidad que se produzcan desprendimientos o deslizamientos del terreno, a mayor inclinación, la presión aumenta sobre los cimientos de la obra.
- Situación geográfica: el lugar donde se realizan las obras, es un elemento influyente para el examen de las condiciones meteorológicas de éste. Teniendo en consideración que hay zonas donde el comportamiento entre las estaciones del año es muy diferente, y pueden aparecer fenómenos dañinos para la construcción: vientos huracanados, riesgos de inundación, incluso hay que tener en cuenta si se ubica en una zona con tendencia a movimientos sísmicos. Por este punto es importante el Cronograma.

Para el caso de contratar la Responsabilidad Civil vinculada al seguro de construcción, este apartado también es relevante por la posible existencia de instalaciones o edificaciones colindantes, a las que se pueda dañar. Para el Asegurador, sería bueno conocer el estado de estas construcciones, pudiendo recomendar o obligar al constructor a algún tipo de medida de seguridad, o evitando de esta forma indemnizar desperfectos previos al inicio de las obras, por ejemplo grietas, que los vecinos quisiesen imputar a la realización de las mismas.

3. Constructor: es un factor no tan tangible como los anteriores. El análisis de la siniestralidad que haya tenido, junto con su experiencia en el sector, pueden ser indicios para que la compañía evalúe el riesgo de una forma favorable. Una buena prevención de riesgos laborales, así como la utilización de medidas de seguridad y protección contra posibles robos, por parte del constructor, pueden favorecer una reducción de la siniestralidad en las pólizas de Todo Riesgo Construcción.

3.1.2 El cálculo de la prima

Después de seleccionar los criterios a seguir para la contratación de riesgos, las aseguradoras realizan los cálculos actuariales correspondientes, para conocer cuál ha de ser la tasa adecuada a asignar en cada riesgo. Para obtener la prima neta, se aplica la tasa calculada al capital que se quiera asegurar. Los riesgos opcionales, se pueden tarificar o bien en función de tasas propias, o en función de recargos técnicos sobre la tasa del riesgo básico. Generalmente la tasa neta que podemos encontrar en el mercado, se encuentra entorno el 0,90‰.

3.1.3 La distribución del seguro

Partiendo del supuesto que se haya hecho una buena selección de los riesgos contratables, la experiencia del sector indica que la siniestralidad no será muy alta, pero si puede verse perjudicada eventualmente por el acontecimiento de algún daño de más intensidad, por ejemplo en obras que se encuentren muy avanzadas. Esta característica, añadida al hecho de no ser un ramo masivo, hace que las compañías pongan énfasis en la creación de un buen canal de distribución, para obtener el mayor volumen de producción y contrarrestar estas dos particularidades; y donde haya personas con formación técnica para este tipo de producto, que puedan asesorar a los interesados en la contratación, y hacer una elección de los riesgos coherente con el propósito del Asegurador.

Podemos hacer una diferenciación entre los principales canales de venta, y sus ventajas y/o características más notables.

- Bancaseguros: esta necesidad de las compañías de buscar nuevas vías de comercialización, unido a la búsqueda de negocios alternativos al tradicional, que el sector ha experimentado en los últimos años, contribuye a la expansión y potenciación de este sector. En el caso del seguro Todo Riesgo Construcción, cabe reseñar que la intervención de bancos y cajas en la financiación de construcciones, sobre todo de uso residencial, ha sido, como mencionábamos en la introducción, el principal motivo para la distribución de este seguro a través suyo. La autofinanciación es una práctica casi inexistente entre los promotores, por lo que se ven obligados a endeudarse como solución para llevar a cabo sus proyectos, de esta manera, las entidades financieras ofrecen un servicio integral, que les permite estudiar y comparar todos los pasos de la operación económica, es decir, la combinación de los distintos productos en una sola gestión: creación de depósitos o cuentas, préstamo para la operación, y el seguro de construcción para la protección de su obra.

Esta forma de venta, no solo supone una ventaja para el Cliente. La propia entidad financiera, ofrece este seguro como medida la protección del capital desembolsado. Además, esta diversificación del negocio implicará un mayor grado de fidelización de los Clientes, otra fuente de ingresos, y una ventaja frente a la competencia.

Los productos que se diseñan en estos casos, se adecuan a la tipología de obras que pueden ser financiadas por la entidad, y suelen buscar un equilibrio entre calidad, acorde con la imagen de servicio y de solvencia de cajas y bancos, y precio, para ser competitivos con otros distribuidores. De este modo, sin dejar de ser las comisiones sobre los productos vendidos, un factor determinante para la elección del proveedor en este tipo de canal, se puede afirmar, que es tan o más relevante para el canal bancaseguros la búsqueda de un servicio personalizado y eficiente en las gestiones diarias y solución de problemas, similar al de los productos propios de la entidad.

Gracias al sistema bancario español que se caracteriza por poseer una densa red de sucursales en todo el territorio, la comercialización del seguro de construcción a través de este canal, cumple el objetivo de lograr importantes volúmenes de producción, beneficiándose, además, de la imagen de solvencia, y de la gran cantidad de información sobre los Clientes que éste dispone.

- Mediadores tradicionales o corredores: pueden comercializar seguros de distintos ramos y entidades de forma independiente sin estar contratados por ninguna aseguradora en particular. Esta característica la aprovechan las compañías para ofrecer un producto de construcción competitivo y que ceda una considerable comisión, a diferencia del canal bancaseguro, este segundo concepto es más determinante. En general, el TRC no es un producto frecuente en todos los corredores, requiere de formación y es más susceptible a ser vendido a través de otros canales más vinculados al sector constructivo. De todas maneras, el interés del Asegurador en generar un sustancial número de pólizas, hace que se aprovechen las ventajas que este canal dispone. Por ejemplo, las carteras de Clientes que suele crear por sus características, ya que facilitan al consumidor la comparación y asesoramiento sobre las distintas ofertas del mercado, y la gestión de los diversos seguros que le interese contratar desde el mismo punto de venta.
- Red propia del Asegurador: agencias o red de comerciales. Es el canal con resultados menos positivos en cuanto a su distribución, ya que carece de alguna ventaja competitiva determinante que vincule fuertemente a promotores o constructores, como es la financiación en bancaseguros, o la posibilidad de comparar entre productos en la mediación tradicional. Aún así, al estar vinculados a una entidad aseguradora concreta, hace que dispongan de un nivel de formación destacable y de consulta a un equipo técnico especializado, que repercute en una buena calidad de servicio.
- Otros: existen otras entidades, que por su grado de vinculación al sector de la construcción, permite que dispongan de muchas facilidades a la hora de

contactar y ofrecer un seguro TRC. Las compañías, hacen buen uso de esta oportunidad de negocio, ofreciendo la comercialización del mencionado producto. Algunos ejemplos de este tipo de canal son: APCE (Asociación de Promotores y Constructores de España), el Colegio de Arquitectos...

3.2 La siniestralidad

3.2.1 Análisis de la siniestralidad del ramo

La siniestralidad de las compañías en este ramo, oscila entre el 40 60%. No es una siniestralidad muy elevada, y puede considerarse bastante homogénea en cuanto a su comportamiento, aunque ocasionalmente puede verse perjudicada por siniestros mayores, debido a las grandes sumas que se aseguran, y por ser un ramo con un volumen de primas reducido. Las causas de estos siniestros más destacados, suelen ser los incendios o los derrumbes de las obras, provocados por desprendimientos de tierras o impactos.

El siniestro que más acontece en las construcciones, es el robo. Las medidas de protección suelen ser insuficientes, vallas provisionales o tabloneros de madera utilizados a modo de puertas, no resultan un impedimento para aquellos que tienen la intención de llevarse el material de la construcción. Últimamente, se da una práctica en que chantajistas ofrecen sus servicios de vigilancia, de manera ilegal, a un precio considerablemente elevado, de rehusar estos servicios, se producen robos en los consiguientes días. Para protegerse ante esta causa de siniestralidad, las compañías excluyen de cobertura el hurto, además de fijar franquicias.

Otro motivo destacable de daños que sufren las edificaciones, son los fenómenos meteorológicos, a reseñar entre ellos, lluvia y viento, en este caso las obras más perjudicadas son las de ingeniería civil, que suelen tener una duración temporal superior. Este tipo de daños suelen centrarse en zonas concretas. El Asegurador se ampara también de estos fenómenos aplicando franquicias y períodos de retorno.

Junto a estos factores, se debe tener en cuenta la estrecha relación en el sector de la construcción, entre los daños causados a la propia obra (TRC), que siempre serán a objetos, no a personas; y los causados a terceros, que podrán ser tanto a materiales (conducciones subterráneas, propiedades colindantes, vehículos, etcétera), como a personas (trabajadores subcontratados, vecinos, etcétera). La inclusión de la RC como garantía de la póliza de construcción, añade un grado de complejidad en la valoración de las responsabilidades y por lo general un aumento de la siniestralidad en la póliza contratada, debido a:

- La gran diversidad de relaciones contractuales que pueden formalizarse en la realización de una obra.
- La especialización de cada uno de los interventores en su tarea.

- El hecho que la construcción sea un proceso continuo y de tareas altamente relacionadas.
- La organización compleja y dinámica de los espacios de trabajo.

Todos los que intervienen en el proceso: promotor, proyectista, constructor, director de obra, director de ejecución de obra, entidades y laboratorios de control (OCT's), y suministradores de productos, deben responder civilmente de modo personal e individualizado, tanto por actos propios, como por actos de otros agentes que participen en la construcción, de los que deban responder.

En todo caso, cuando la responsabilidad no pueda ser atribuida de forma directa al responsable del daño, o exista concurrencia de culpa, sin que pueda precisarse la influencia de cada agente interviniente en el daño producido, será a través de sentencia judicial que se determinará tal responsabilidad, subsidiariamente, solidariamente o mancomunadamente.

Otro factor que podría perjudicar el análisis de la siniestralidad del ramo, podría ser el fraude, pero en este caso, no es preocupante. Al ser un ramo minoritario, el propio desconocimiento de las coberturas evita que se den prácticas de este tipo. También las obligaciones que se le imputan al Asegurado en las condiciones de la póliza contratada, así como los artículos referidos a la determinación de la indemnización y la tasación de daños, salvaguardan a las compañías de tener que indemnizar siniestros en que pueda haberse actuado dolosamente. Además el libro de obra, la memoria del proyecto y el presupuesto, son un claro reflejo del estado de ejecución, material utilizado, soluciones adoptadas, etcétera, que impiden la fraudulencia.

3.2.2 Las franquicias

La función que tienen en este ramo, es como hemos comentado anteriormente, un modo de protección contra la siniestralidad. Su aplicación, agiliza la función administrativa de las compañías que no tendrán que gestionar tantos casos y reduce la prima a pagar. También sirve de advertencia al Tomador o Asegurado para la utilización de métodos de protección y vigilancia.

Por lo general, para riesgos de la construcción de viviendas residenciales, las franquicias se mueven entre los siguientes importes:

Franquicia	Importe
General	900 euros
Robo	20% del siniestro, mínimo 1.000 euros
Riesgos de la naturaleza	2.200 euros.

Cabe decir que las compañías aplican importes de franquicias más elevados cuando la suma asegurada sobrepasa un capital asegurado determinado (este salto suele producirse entre los 3 y 6 millones de euros de capital asegurado).

3.2.3 Gestión de siniestros

La comunicación de los mismos, puede ser transmitida por diferentes canales: sea el propio Asegurado o Tomador, el corredor o agente, o en siniestros de responsabilidad civil, el Asegurador del tercero perjudicado. La forma más usual y efectiva de dar conocimiento a las compañías de los daños acontecidos es mediante la cumplimentación de las plantillas expresamente diseñadas para ello (vía web, fax, correo electrónico, etcétera), donde se piden los datos necesarios para una correcta tramitación: fecha del siniestro, valoración económica del daño (si se conoce), descripción del siniestro, número de póliza, datos de los terceros perjudicados en caso de RC, etcétera. Como obligaciones más comunes y destacables en este apartado, destacar que el Asegurador suele fijar un plazo máximo, aproximadamente de siete días desde la fecha en que se tuvo conocimiento del siniestro, para su comunicación. Durante este período, el Tomador o Asegurado deberá emplear los medios que disponga para salvar y conservar los objetos asegurados y aminorar las consecuencias del mismo.

Cuando el Asegurador tiene conocimiento del siniestro, procede a su tramitación, aperturando un expediente, y estudiando la información remitida juntamente con la póliza contratada, así el tramitador puede dar una respuesta ágil en caso que el siniestro no disponga de cobertura, por ejemplo en casos evidentes como: siniestros acontecidos fuera de los plazos establecidos en el contrato de seguro, riesgos expresamente excluidos en las condiciones de la póliza, valoraciones económicas del daño que se encuentren por debajo la franquicia, etcétera. En caso que el tramitador no disponga de suficiente documentación, podrá pedir al Tomador o Asegurado aquella información que precise sobre las circunstancias y consecuencias del siniestro, por ejemplo: la denuncia a la Autoridad competente en caso de pérdidas o daños intencionados, incendio o robo, las facturas de compra o reparación de los objetos siniestrados, etcétera; en estos casos, si la compañía de seguros considera razonable la suma convenida para la reparación o reposición de los daños, abonará el importe determinado, en tal de simplificar la gestión administrativa del siniestro.

Si estas circunstancias no se cumplen, y el Asegurador requiere más detalles sobre las pérdidas sufridas por los objetos asegurados y/o sus causas y formas de ocurrencia, designarán un perito para que se personalice en el lugar del siniestro. Los peritos pueden ser personal propio o externo a la compañía, dependiendo de la organización de cada una, y se escogen en función del tipo de siniestro, y la formación que éste disponga; en ocasiones el propio perito puede que necesite de la subcontratación de un tercero más especializado, como por ejemplo, los investigadores de causa, en los daños provocados por incendios. El perito hará la valoración oportuna tras presenciarse al lugar de ocurrencia y la ayuda del proyecto de ejecución y memoria de la obra.

Si después de la mencionada valoración que realiza, el siniestro tiene cobertura, y las partes manifiestan su acuerdo en el importe y la forma de la indemnización, el Asegurador deberá pagar la suma convenida dentro del plazo acordado.

Si no se lograra la conveniencia entre las partes, el Tomador o Asegurado podrá designar un perito para una segunda evaluación. En el supuesto que los peritos lleguen a un acuerdo, reflejarán en un acta conjunta: las causas del siniestro, valoración de los daños y otras circunstancias influyentes en la propuesta de indemnización. Finalmente, si los peritos no llegan a un acuerdo, ambas partes designarán un tercer perito de conformidad, de no existir ésta, la designación se hará por el Juez de Primera Instancia del lugar en que se hallen los bienes asegurados.

La gestión de los siniestros en las compañías, es un punto indispensable para evaluar la calidad del servicio de la entidad a su Cliente. Hemos visto como la gestión de los siniestros de construcción, puede prorrogarse por las distintas casuísticas que hemos descrito. A pesar de este hecho, el propósito del Asegurador, debe ser la eficiencia en su gestión, como contraprestación a la prima que el Cliente ha desembolsado previamente. En este sentido, la entidad debe procurar mantenerlo informado en todo momento sobre el estado de gestión del siniestro.

Por último, y también relacionado con la prestación de un servicio eficaz, comentar que la percepción del Asegurado o Tomador, suele diferir bastante de las coberturas y franquicias que realmente especifica la póliza, este hecho repercute en que tenga una visión negativa sobre la prestación que recibe de la compañía si finalmente no se le indemniza el siniestro. Uno de los motivos, es el nombre que recibe el seguro, Todo Riesgo Construcción, que lleva a confusión a aquellos menos entendidos, ya que tienden a relacionarlo con la cobertura que presta el seguro todo riesgo de automóviles, mucho más conocido por la sociedad que el seguro de construcción, pero con un objeto y unas garantías totalmente distintas.

Otro motivo, es el desconocimiento sobre el contrato de seguro que el Tomador o Asegurado ha firmado, la realidad es que las pólizas no suelen ser leídas en su totalidad, esta circunstancia comporta malentendidos sobre las coberturas de los daños. Esta tendencia, aun es más grande cuando, como en el seguro de construcción, es un ramo minoritario. Por esta problemática sería conveniente que los distribuidores de esta modalidad de seguro, hicieran hincapié en la explicación más detallada, al Tomador o Asegurado, de sus coberturas, exclusiones y detalles más relevantes antes de la firma del contrato.

3.3 Los gastos de gestión

El Asegurador debe buscar un equilibrio entre un buen servicio al Cliente, y un ahorro en los costes de gestión. En este ramo, acostumbran a estar entorno el 15% sobre el volumen de primas emitidas. Actualmente, las compañías intentan disminuir estos costes, aprovechando la utilización de nuevas tecnologías, como es el caso de portales en Internet, des de los cuales el mediador puede extraer información sobre la póliza o incluso contratarla, suponiendo para él un incremento de la comisión a percibir, que a su vez proporcionará un ahorro al Asegurador.

3.4 El reaseguro

La modalidad de reaseguro más común para el seguro TRC, es el Cuota Parte, dentro de la modalidad de reaseguro proporcional, tiene la ventaja de ser el sistema más sencillo y de más cómoda administración para el Asegurador. Al ser éste un ramo minoritario, esta modalidad de contrato Cuota Parte, es una fórmula de protección conservadora y eficaz ante los casos puntuales de “mala suerte” a los que está expuesto este seguro, para una cartera de riesgos bastante equilibrada. Otro motivo que justifica la utilización del mismo, es el hecho que la siniestralidad puede tener un cierto comportamiento cíclico, dependiendo de las condiciones meteorológicas que hayan acontecido durante el año.

La desventaja más notable para la compañía de seguros, es la reducción de las primas retenidas, ya que le perjudica el hecho de ceder el porcentaje pactado con el Reasegurador también en los riesgos pequeños, es el inconveniente de no poder realizar una selección de los riesgos retenidos.

4. Conclusiones

El objetivo de esta tesina, ha sido ubicar el seguro Todo Riesgo Construcción de una forma descriptiva, dentro del mercado asegurador.

Hemos pretendido destacar su importancia creciente, atendiéndonos a la evolución del sector de la construcción en España, que ha desencadenado la necesidad de proteger las inversiones de los posibles riesgos que pueden acontecer durante la ejecución de las obras, permitiendo de este modo que sea uno de los ramos con mayor crecimiento porcentual.

Con tal argumento, hemos analizado las características fundamentales de este seguro, centrándonos en la descripción de sus garantías, objeto, temporalidad, etcétera., y situándolo de manera comparativa con el volumen y el crecimiento de otras tipologías de seguro. También hemos creído necesario, y así lo hemos desarrollado en el tercer capítulo, el planteamiento de las compañías, teórico y práctico, para la consecución de un resultado técnico solvente del ramo.

Por último, hemos creído que era una buena oportunidad para aportar algunas ideas o realizar algunas críticas constructivas, sobre prácticas del mercado que creemos inadecuadas o mejorables, y que hemos intentado reflejar a lo largo del documento.

5. Bibliografía

Martí Ferrer, Manuel. Evolución del mercado de la vivienda, revista Especial Directivos (año 2004).

Francisco Montijano Guardia. La actividad de bancaseguros en el mercado asegurador español. Boletín económico de ICE nº 2771

ICEA. Análisis Técnico de los seguros de ingeniería, incendio y robo. Madrid. Editorial Asociación ICEA. 2004

ICEA. Ranking Construcción. Año 2005. Madrid. Editorial Asociación ICEA.

MAPFRE. Prontuario de Construcción. Madrid. Editorial Mapfre, S.A.

ICEA. Introducción al Reaseguro. Madrid. Editorial Asociación ICEA. 1996

FIATC. Condiciones Generales del Seguro Todo Riesgo Construcción. Barcelona

ASEFA. Programa de Formación para mediadores 2006. Barcelona

INE. Estadística de la construcción.

<[http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=%2Ft07%2Fa081&O=inebase&N=&L=>](http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=%2Ft07%2Fa081&O=inebase&N=&L=)
(Fecha de consulta 20 de junio de 2006)

CRÉDITO Y CAUCIÓN. Sector Construcción. Estado actual y evolución prevista.

<http://www.creditoycaucion.es/pdf/news/cyconst.pdf#search=%22sector%20construc-ci%C3%B3n%20estado%20actual%20y%20evoluci%C3%B3n%20prevista%22>
(Fecha de consulta 20 de junio de 2006)

FUNDACIÓN EROSKI. La siniestralidad laboral en la construcción en 2005.

<<http://www.consumer.es/web/es/salud/2006/01/03/148276.php>> (Fecha de consulta 12 de junio de 2006)

AS. ASESORIA DE SEGUROS. Cuestionario TRC.

<<http://www.asesoriaseguros.com/seguro>> (Fecha de consulta 1 de julio de 2006)

MAPFRE. Seguro de construcción

<<http://www.mapfre.com/pmapfre/es/jsp/ProductFeatures.shtml>> (Fecha de consulta 12 de junio de 2006)

SEOPAN. Resultados del sector de la construcción 2003.

<http://www.spainbusiness.com/StaticFiles/Seopan%202003_4211_.pdf> (Fecha de consulta: 1 de junio de 2006)

MAILXMAIL. Factores internos y la relación entre los Bancos y Compañías de Seguros.

<<http://www.mailxmail.com/curso/empresa/bancaseguros/capitulo11.htm>> (Fecha de consulta 29 de agosto de 2006)

BANCASEGURO.COM. Qué es una entidad bancoaseguradora?

<http://www.bancaseguro.com/que_es_ent.cfm?dir=0> (Fecha de consulta 25 de agosto de 2006)

ASEFA. Patologías de la construcción.

<http://www.asefa.es/repositorio/paginas/index.jsp?pagina=patologias_listado_es.jsp> (Fecha de consulta 20 de agosto de 2006)

ASEFA. Productos. TRC.

<http://www.asefa.es/repositorio/paginas/index.jsp?pagina=patologias_listado_es.jsp> (Fecha de consulta 20 de agosto de 2006)

ANDIMA. Situación y previsiones del sector de la construcción en Europa

<<http://www.andima.es/revista/38/3.pdf>> (Fecha de consulta 12 de junio de 2006)

6. Anexo

Precios por metro cuadrado y provincia según el tipo de construcción. Año 2005.

Provincia	Vivienda Unifamiliar Aislada	Vivienda Unifamiliar Adosada	Edificio Plurifamiliar en altura
La Coruña	565	499	466
Lugo	543	443	410
Orense	565	487	433
Pontevedra	599	510	443
Asturias	643	543	532
Cantabria	654	555	532
Vizcaya	776	666	576
Alava	765	643	565
Guipuzcoa	788	676	599
Navarra	776	643	532
Rioja	666	543	466
Zaragoza	666	532	477
Huesca	599	499	487
Teruel	510	443	421
Barcelona	755	610	576
Tarragona	666	543	510
Lérida	666	565	532
Gerona	732	599	510
Castellón	499	443	410
valencia	510	454	410
Alicante	532	454	410
Murcia	487	433	400
Almería	532	433	410
Granada	521	433	400
Jaén	510	400	377
Córdoba	510	421	377
Sevilla	543	454	410
Málaga	565	466	433
Cádiz	599	477	443
Huelva	521	433	400
Cáceres	477	400	388
Badajoz	466	388	377
Toledo	499	433	400
Ciudad Real	477	433	388
Albacete	466	410	377
Cuenca	487	433	400
Guadalajara	510	443	410
Madrid	666	588	532
León	565	466	443
Zamora	543	477	443
Salamanca	565	499	466
Valladolid	565	499	466
Palencia	543	466	443
Soria	632	510	477
Segovia	576	510	477
Ávila	576	487	477
Burgos	632	510	477
Baleares	798	666	565

Gran Canaria	721	610	599
Tenerife	676	576	543
Ceuta	676	599	565
Melilla	699	599	565

El autor

Datos personales

Miquel Crespí Argemí (DNI: 45639758-F)
C/ Sant Joan 62, 08221 Terrassa (BCN)
93 7864252/ Móvil: 647524789
Correo electrónico: miquel.crespi@hotmail.com
01/01/81 Terrassa (BCN)

Formación académica

1999- COU, opción C en el colegio Vedruna (Terrassa)
2002- Diplomado en Ciencias Empresariales en la EUNCET (UPC) (Terrassa)
2005- Licenciado en Administración i Dirección de Empresas, en la U.A.B.

Idiomas

Catalán: lengua materna

Castellano: nivel alto

Inglés: nivel medio alto (First Certificate)

Experiencia profesional

1999- trabajé como peón industrial durante 2 semanas, contrato temporal, en la empresa “Cropan”, que se dedica a la pastelería industrial.

2001- trabajé como repartidor a domicilio durante un mes en la empresa “El Masove”, que se dedica a la fabricación y distribución de vinos y de aceite.

2003- 2 semanas en la empresa “Sharp”, como trabajador temporal.

2005- entré como administrativo en la Correduría de “Caixa Terrassa”, dónde actualmente gestiono los seguros de Todo Riesgo Construcción y Decenal.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”
Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/20010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L’ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d’Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PPlan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004

- 25.- Ricard Doménech Pagés: "La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca" 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: "Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos" 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: "Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida" 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: "La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro" 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: ""El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio"" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011

- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemàtica del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Mugerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006

- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004

- 111.- Jaime Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005

- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema publico" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Costumer Experience as a Sorce of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013

165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013

166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013

167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013

