

DOCUMENTO
TÉCNICO

■ N° 8 MARZO 2000

INFORME
ATLÁNTICO
DEL SEGURO

ESTUDIOS Y PUBLICACIONES

N. 43364

R. 42016

EL SEGURO DE DEFENSA
JURIDICA



ARAG. Especialistas en
Seguros de Defensa Jurídica



I · N · A · D · E

INSTITUTO ATLÁNTICO DEL SEGURO

No está permitida la reproducción total o parcial de este informe por ningún medio ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia u otros métodos, ni su tratamiento informático sin el permiso previo y por escrito de INADE, Instituto Atlántico del Seguro, excepto para los profesionales y empresas suscriptoras de *SERVINADE Profesional* y *SERVINADE Corporación*, que deberán citar la fuente en sus boletines y periódicos de empresa. Quedan reservados todos los derechos.

2000 INADE, Instituto Atlántico del Seguro
Avda. de Madrid 122, 2ª Oficina 5
36214 VIGO

Depósito Legal: VG 30 - 2000



FELIPE MASSE
MIRET

CURRICULUM VITAE

- Abogado

- Vocal del Consejo de Administración
- Miembro del Consejo de Dirección
- Director Área de Siniestros
- ARAG Compañía Internacional de Seguros y Reaseguros S.A.

- Presidente de la Agrupación de Seguros de Defensa Jurídica de UNESPA



ARAG. Especialistas en
Seguros de Defensa Jurídica

 EL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA

Uno de los seguros más desconocidos en nuestro país es el Seguro de Defensa Jurídica. Se trata de un contrato en virtud del cual, el asegurador, a cambio de la prima, se compromete a reclamar o defender los intereses del asegurado, constituir fianzas, pagar gastos judiciales y otros complementos.

El punto de partida de la justificación de este tipo de seguro lo encontramos en el artículo 119 de la Constitución Española, que establece que la Justicia sea gratuita para quienes acrediten recursos insuficientes. Previamente, debe demostrarse que existe esa carencia de recursos, que existe cuando los ingresos por todos los conceptos no superan el doble del salario mínimo interprofesional. En circunstancias especiales, por el número de hijos, el estado de salud, las obligaciones, el coste del proceso, etc., el juez puede conceder tal beneficio aunque los ingresos superen esa cota, aunque no pueden llegar a cuadruplicarla.

De todas formas, afrontar un pleito continúa siendo algo muy difícil y duro para cualquier economía. Incluso, es utópico pensar que todo ciudadano conoce las leyes (aunque sí está obligado a cumplirlas) y, además, tenga los medios económicos necesarios para utilizarlas en defensa de sus derechos. Por eso, la labor social del Seguro de Defensa Jurídica es indiscutible.

1. ANTECEDENTES

El primer intento de explotación de un Seguro de Defensa Jurídica cabe situarlo en la actividad que comenzaron a desarrollar ciertas compañías establecidas en París, en la primera mitad del siglo XIX que, contra el pago de una cuota fija, se comprometían a gestionar los pleitos de sus clientes y a satisfacer una parte de los gastos en el caso de que se perdiese el litigio.

Hacia 1880, Francia es otra vez escenario de un nuevo experimento. Bajo la denominación de "contre-assurance générale", un agente prometía a sus clientes, a cambio de una cuota anual, revisar sus pólizas, mejorarlas y ayudarles a cobrar los siniestros frente a sus aseguradores, principalmente de incendios.

En 1905, se fundó en Nantes la "Garantie des Droits en Justice", una compañía cuyo objetivo era garantizar a sus afiliados el acceso a los Tribunales. La cobertura que ofrecía se extendía a todos los costes originados en la incoación y seguimiento de los procedimientos, con excepción de las condenas.

Sin embargo, el intento de todos estos pioneros por ser reconocidos como aseguradores fueron rechazados por el Tribunal Superior de Casación francés. Fue la Autoridad de Vigilancia de los Estados Prusianos la que reconoció como actividad de seguro la practicada por una compañía de Defensa Jurídica, la "Versicherungsverein für Haus-und Grundbesitzer auf Gegenseitigkeit", que tenía por objeto defender a los propietarios de inmuebles y terrenos frente a las empresas mineras por los daños que les ocasionaban como consecuencia de la explotación de las minas.

Como hoy en día, esta sociedad prusiana vino a paliar las dificultades que se presentaban para reclamar indemnizaciones por tales daños. Aunque la Ley de Minas de dichos Estados preveía la posibilidad de llevar a cabo una reclamación, la verdad es que los elevados costes del proceso y la dificultad que encontraban esos propietarios en suministrar las pruebas provocaban que, en la práctica, los procesos no llegaran a plantearse. Siguiendo el mismo proceso que se sigue actualmente, en un principio la sociedad intentaba obtener un arreglo amistoso y extrajudicial con la empresa minera. Si no se conseguía, se pasaba a la vía judicial.

2. LA DEFENSA JURÍDICA Y EL AUTOMÓVIL

El punto de partida del actual Seguro de Defensa Jurídica hay que enmarcarlo en el mundo del automóvil. A comienzos del presente siglo la práctica del automovilismo era un deporte en auge que, aparentemente, no revestía peligro alguno. En cuanto se tomó conciencia de que los accidentes se sucedían, la rapidez de los coches hacía que resultase en muchas ocasiones difícil determinar las responsabilidades de cada uno de sus protagonistas. Así, los seguros de accidentes se limitaban a cubrir los daños producidos a terceros por sus asegurados. Los daños al propio vehículo y al conductor no estaban protegidos y las multas no quedaban cubiertas.

Para intentar paliar esa situación, el señor Georges Durand, administrador de "L'Automobile Club de l'Ouest", creó un servicio de asesoramiento jurídico para sus afiliados que se puede considerar el embrión de la constitución, en 1917, de la primera sociedad especializada en Defensa y Reclamación, la "Défense Automobile et Sportive".

De hecho, los primeros contratos garantizaban el reembolso de los gastos de asesoramiento, asistencia de abogado y procedimientos derivados de la defensa del adherido en supuestos de infracción de leyes o reglamentos relacionados con el automóvil o con el deporte. La cobertura ofertada era, en consecuencia, absolutamente distinta de la prevista en las pólizas del seguro contra accidentes, a las que complementaba.

La fecha y el lugar de nacimiento explican las características de la nueva criatura. Nace como iniciativa privada en el seno de los propios interesados en la actividad automovilística para satisfacer sus necesidades de defensa jurídica a través de un mecanismo asegurador de base mutualista.

3. EN ESPAÑA

La primera compañía de Defensa Jurídica automovilística que se crea en España es la "Durst y Cía., CAP", en agosto de 1932, fruto de la política de expansión de la CAP suiza. En octubre de 1934 se constituye, en Barcelona, como continuadora de la anterior, "Lamadrid y Cía., SL CAP", que, en el año 1939, pasa a llamarse "CAP Compañía de Asistencia y Protección Internacional, SLE".

La oferta de las compañías de Defensa Jurídica españolas surge también como complemento al seguro del automóvil y su desarrollo está vinculado a la aparición de entidades especializadas que, junto con la garantía de defensa, con motivo de accidentes de automóvil, ofrecen cobertura al asegurado en situaciones diversas relacionadas con su actividad.

Hasta 1955, las actividades de estas compañías no se consideraron propias del seguro. Los abogados, además, sostenían que las entidades que practicaban el riesgo jurídico menospreciaban la profesión de abogado y la trataban como una mercancía. El Consejo General de la Abogacía consideraba que:

- El riesgo jurídico no era asegurable, pues no era un evento independiente de la voluntad del asegurado.

- Las Compañías o entidades que lo practicaban eran claramente intrusistas en la profesión de abogado, dado que sus actividades eran privativas del ejercicio de la abogacía y reservadas a la persona física graduada en Derecho.

- Impedían la necesaria relación de confianza entre cliente y abogado, limitando la libertad del primero y coartando la independencia del segundo.

- Las minutas de honorarios eran reducidas y pre establecidas, sin atenerse a las normas colegiales.

Por su parte, las Compañías de Defensa Jurídica, para las cuáles los Colegios llegaron incluso a prohibir a sus colegiados que prestaran sus servicios jurídicos, sostenían que:

- Su objeto era sólo cubrir los eventos, es decir, los accidentes por imprudencia, culpa o negligencia de los automóviles y, en base a los gastos de defensa e imposición de fianzas en dichos supuestos.

- Para las prestaciones jurídicas, siempre hacían intervenir a un abogado libremente elegido por el asegurado.

- Dicho letrado cobraba sus honorarios sobre la base de minutas conformadas de acuerdo con los baremos establecidos por los Colegios de Abogados.

- Se respetaba la independencia del abogado en la dirección que deseaba enfocar el asunto.

- Se trataba, por lo tanto, de un seguro de gastos y procedimientos judiciales, independientes de la voluntad del asegurado.

- Consegúan que la justicia estuviera al alcance de todos los ciudadanos.

Finalmente, en 1955 se consiguió el acuerdo y todas estas sociedades fueron sometidas a la Ley de Ordenación de Seguros del

16 de diciembre de 1954. En ese momento ya se consideraba que las coberturas que asumían eran propias del seguro, pues se trataba de gastos de asistencia jurídica originados por actuaciones extrajudiciales o judiciales derivadas de un "evento", es decir, de un riesgo posible, futuro e incierto.

Por Órdenes Ministeriales de octubre y noviembre de 1959, se autorizó a las entidades de seguros generales a la práctica del seguro de defensa como "complementario" del seguro de Responsabilidad Civil de automóviles, tanto en la variedad de defensa como en la de reclamación. No obstante, con ello se inició la posibilidad del "conflicto de intereses", es decir, el hecho de que una aseguradora generalista pueda encontrarse en la situación de tener que reclamarse a sí misma. Por eso, siempre resulta más favorable acudir a una compañía especializada en Defensa Jurídica pues, como no debe pagar indemnizaciones, nunca entrará en conflicto consigo misma.

4. ¿QUÉ ES UN SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA?

Existen diferentes tesis doctrinales al respecto. Unas lo consideran un seguro de daños (seguro de patrimonio, seguro contra el nacimiento de una deuda, seguro de pasivo, seguro de pérdidas pecuniarias o seguro de costo de ciertos servicios). Otras no lo consideran así y lo plantean como un seguro preventivo, de prestación de servicios, de fin o de situaciones de necesidad.

De acuerdo con la directiva europea al respecto, se trata de "un seguro por el que, previo pago de la prima, el asegurador asume los gastos de procedimientos judiciales y otras prestaciones, al objeto de:

- Recuperar los daños sufridos por el asegurado, tanto amistosamente como a través de un procedimiento civil o penal;

- Defender o representar al asegurado en un procedimiento civil, penal o administrativo o de otra clase, o frente a una reclamación de la que sea objeto".

De este texto se deriva la ampliación del concepto inicial "Defensa y Reclamación", que se ceñía prácticamente al Derecho de la Circulación, por el de "Defensa Jurídica", que se aplica a las demás facetas del Derecho del Ciudadano en todos sus aspectos (penal, civil, laboral, administrativo, etc.).

5. EL CONFLICTO DE INTERESES Y LA IMPORTANCIA DE LA ESPECIALIZACIÓN

Las especiales características de este seguro han propiciado que se desarrolle con fórmulas muy diversas, básicamente con el objetivo de evitar el "conflicto de intereses" entre aseguradores, que lógicamente defienden su parcela económica, y asegurados, que desean proteger los suyos, pues ambos pueden estar en contraposición.

Desde los sistemas de especialización absoluta para este ramo, los más recomendables y que han sido el referente en países como Alemania y Suiza, hasta sistemas dualistas, como el que se da en España, la gama de posibilidades ha sido muy variada y exigía una coordinación en el ámbito europeo.

Los trabajos de la Comisión Comunitaria al respecto se iniciaron en 1975, momento en que los expertos gubernamentales analizaron las posiciones de los diversos Estados miembros sobre la materia. Tras varias propuestas de solución (1979, 1982 y 1986), en 1987 vio la luz la Directiva Comunitaria que coordina las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas concernientes al seguro de Defensa Jurídica.

No vamos a entrar ahora en el análisis de esta Directiva, ni en su transposición a la legislación española que tuvo lugar por Ley 21/90 de diciembre de dicho año. Bastará con indicar que, a partir de entonces, este ramo de seguros ha adquirido su carta de naturaleza, deja de ser un seguro complementario y se establecen una serie de requisitos que, evitando los conflictos de intereses entre aseguradores y asegurados, marcan la diferencia entre los sistemas dualistas (multiramos) y especialistas (monoramos).

En cuanto al seguro de Defensa Jurídica en España, y si bien su desarrollo ha estado siempre ligado a las entidades especializadas, no rige el sistema de especialización obligatoria. La Orden ministerial que regula el ramo introduce las normas de este seguro para las entidades que practiquen conjuntamente varios ramos, conforme a las tendencias semejantes en otros países europeos, y establece que las aseguradoras multiramos deberán diferenciar el sistema de gestión

para el Seguro de Defensa Jurídica del de los otros, de forma que no se perjudiquen los intereses de los asegurados.

Las entidades aseguradoras multiramos, si se contemplan conjuntamente los riesgos de Responsabilidad Civil y de Defensa Jurídica, deben cumplir, de forma especial, ciertas obligaciones. Por ejemplo, deben advertir, en todas las pólizas que cubran el riesgo de Defensa Jurídica, el posible conflicto de intereses que puede crearse y, además, dicha garantía debe ser regulada de forma independiente dentro de la póliza, debe llevar una prima diferenciada y debe asumir una tramitación de siniestros independiente de la Responsabilidad Civil, o bien confiar la gestión a una empresa jurídicamente distinta.

6. LA NECESIDAD DEL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA

Esquemáticamente, podríamos enumerar los motivos por los que adquirir un seguro de Defensa Jurídica resulta cada vez más necesario en nuestra sociedad actual:

- Inflación del número de leyes y textos reglamentarios;
- Multiplicación de conflictos en la sociedad moderna;
- Incremento del fenómeno consumista;
- Incremento del número de litigios;
- Miedo al "aparato judicial";
- Lentitud y coste de los procedimientos;
- El ciudadano es cada vez más consciente de que debe luchar por defender sus derechos.

Ante esta situación, el ciudadano puede recurrir a las asociaciones de consumidores, a los sindicatos, a un abogado particular o al Estado (ayuda judicial gratuita). Sin embargo, un somero examen de estas alternativas pone en evidencia que, por un motivo u otro, ya sea económico, de eficacia o temporal, estos medios no resultan siempre adecuados a las necesidades reales de todos los usuarios.

Por eso, el seguro de Defensa Jurídica es el medio que permite al ciudadano tener un mejor acceso a la justicia. Sin duda, las aseguradoras de Defensa Jurídica no sustituyen a la Justicia, pero:

- Ayudan al ciudadano informándole de sus derechos y ocupándose de que se los hagan valer, de que se los reconozcan;
- Actúan, por lo tanto, no sólo con una asistencia informativa, sino económica;
- Ofrecen pólizas segmentadas y específicas, que cubren necesidades reales y concretas, por primas módicas accesibles a todos los usuarios;
- Igualan a todos ante la Justicia, sean cuáles sean los medios económicos de que dispongan.

7. LAS COBERTURAS

El objeto del Seguro de Defensa Jurídica es garantizar, en la medida de lo posible, los riesgos derivados de conflictos, los problemas jurídicos y los gastos de prestaciones jurídicas. No obstante, una cobertura global comprensiva de todos los problemas jurídicos que pudieran plantearse sería imposible de valorar, por lo que no todos están garantizados.

Se han analizado aquellos problemas jurídicos que más frecuentemente se presentan en la práctica y que pueden ser objeto de seguro a una tarifa razonable, lo que ha dado lugar a diferentes modelos de pólizas: del Automovilista, Familiar, del Arrendador, de la Comunidad de Propietarios, de Empresas, etc.

Conviene, no obstante, resaltar que, en este seguro, como en cualquier otro, los riesgos a cubrir son los que surgen después de la suscripción de la póliza. No puede solicitarse a un asegurador que intervenga para resolver un problema en el que está implicado el posible asegurado o que podría prever antes de asegurarse. En estos casos, se trata de riesgos preexistentes y, por lo tanto, excluidos.

Prácticamente todos los seguros de Defensa Jurídica ofrecen dos tipos de prestaciones: las que podríamos calificar de servicios, que se realizan a través de medios propios de la entidad y de sus colaboradores directos (generalmente, especialistas en las distintas materias: abogados, médicos, peritos, procuradores, notarios, etc.); y las que se desarrollan por profesionales o expertos independientes de las aseguradoras, que se encargan de satisfacer sus honorarios.

Además, un seguro de Defensa Jurídica también cubre:

- Los gastos derivados de los procesos judiciales, tanto en defensa como en reclamación;
- Las costas a las que fuese condenado el asegurado, incluidas las de la parte adversa, si así lo establece la sentencia;
- Los depósitos de fianzas;
- Otras variadas prestaciones relativas a insolvencias, multas, retiradas del permiso de conducir, etc.

8. MODALIDADES

Desde el principio, se rechazó la idea de un Seguro de Defensa Jurídica general, que cubriera todos los riesgos de Defensa Jurídica a que pudiera enfrentarse el asegurado, y se propuso establecer un reparto de riesgos por profesiones. El hecho de que, con posterioridad, se consolidase el Seguro de Defensa Jurídica como un seguro limitado a la asistencia jurídica de los usuarios del automóvil restringió enormemente el alcance del riesgo. Sin embargo, la progresiva expansión del ramo provocó que se volviera de nuevo a esa idea de base, de delimitación del riesgo, exteriorizada a través de diferentes modalidades o clases de explotación.

La explotación del Seguro de Defensa Jurídica en el mercado español ha estado dominada por la modalidad a la que se atribuye el papel de pionera y promotora en la consolidación de este ramo. De hecho, el Seguro de Defensa Jurídica vinculado a la conducción y utilización de vehículos de motor es casi la única modalidad que se ha practicado en España durante 50 años; sin perjuicio de que, dentro de la misma, se ofertaran distintas opciones (la defensa del propietario de un vehículo, la defensa del conductor de un vehículo ajeno, la defen-

sa de pasajeros y peatones en caso de accidente, etc.). No es hasta la década de los 80 cuando se inicia, de mano de las compañías especializadas, la cobertura de otros ámbitos.

El criterio para clasificar las modalidades del Seguro de Defensa Jurídica que, a la práctica, tiene mayor trascendencia es el que atiende a la condición o actividad del asegurado. Puede referirse tanto a las relaciones que el asegurado mantenga con determinados bienes o derechos (por ejemplo, su condición de propietario o conductor de un vehículo, una vivienda o un local arrendado), como a ciertas esferas de su estatus social (miembro o representante de una familia, consumidor, profesional, industrial, comerciante, representante de una comunidad de propietarios, etc.).

A) EL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA DEL AUTOMOVILISTA

En esta modalidad se garantiza la tutela jurídica de los derechos e intereses del asegurado, en su condición de propietario y/o conductor de un vehículo de motor, y como consecuencia de accidentes de tráfico u otros hechos que, afectando al vehículo, estén expresamente previstos en la póliza. No obstante, en alguna de las situaciones garantizadas se cubre también al asegurado y a su familia (cónyuge e hijos económicamente dependientes de él) en su condición de ocupantes de otro vehículo o de peatones. El ocupante del vehículo del asegurado también está cubierto en determinados supuestos.

La protección se extiende, por lo general, a los ámbitos civil y penal; aun cuando algunas pólizas prevén también la defensa del asegurado en procedimientos administrativos por presuntas infracciones de tráfico. Otras, incluso, amplían su cobertura a garantías que exceden del Seguro de Defensa Jurídica, aunque siempre relacionadas con la utilización de vehículos de motor. Es el caso de la "cláusula de insolvencia", a través de la cual el asegurador garantiza la indemnización que por daños materiales se haya concedido al asegurado mediante sentencia firme, siempre que ésta no pudiera llegar a ejecutarse por insolvencia del tercero condenado. También es

el caso del "adelanto de indemnizaciones", por el que el asegurador anticipa al asegurado el importe de las cantidades reclamables al tercero responsable.

Un complemento idóneo y eficaz de las pólizas del Seguro de Defensa Jurídica del automovilista son los seguros de "Asistencia en Viaje" y de "Subsidio por privación del permiso de conducir". Incluso, algunas compañías incluyen en la modalidad básica del Seguro de Defensa Jurídica algunas garantías propias de la Asistencia en Viaje: "Remolque por accidente o avería", "Rescate y salvamento del vehículo", "Ambulancia", "Reparación de urgencia en carretera", "Traslado del fallecido por accidente"...

B) EL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA FAMILIAR

En esta modalidad se garantiza la tutela jurídica de los diferentes miembros de la unidad familiar frente a aquellos conflictos o situaciones que se produzcan en el ámbito de su vida particular: como consumidor, en relación con su vivienda, en conflictos laborales, fiscales o administrativos, en caso de divorcio, etc.

C) EL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA DEL PROFESIONAL

Garantiza la tutela o protección jurídica de los derechos e intereses del asegurado en el ámbito de su actividad profesional y en relación con las situaciones o conflictos que pudieran surgirle: multas, conflictos laborales, minutas impagadas, reclamaciones por contratos incumplidos (servicios, seguros...), problemas con el local, etc. En algunas coberturas la protección se extiende a los asalariados del asegurado.

D) EL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA DE EMPRESAS

Se establece según los mismos criterios que la modalidad anterior pero en relación con el ámbito de la actividad industrial o comercial del asegurado. También aquí se cubre, en determinadas situaciones, a los asalariados del asegurado.

E) EL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA DE LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS

Está dirigido a las Comunidades de inmuebles urbanos constituidas con arreglo a la vigente normativa sobre propiedad horizontal y garantiza la protección jurídica de sus derechos e intereses: cuotas impagadas, conflictos con algún vecino, reclamaciones por contratos incumplidos, etc. Las coberturas se extienden al administrador de la Comunidad, aunque no sea propietario.

F) EL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA DEL ARRENDADOR

Cubre al asegurado en su condición de arrendador o subarrendador, por contrato regulado en la LAU, de una o más viviendas o locales de negocio de los que sea propietario, usufructuario o arrendatario. Así, defiende sus intereses en caso de que algún arrendatario deje de pagar sus cuotas de alquiler o si necesita reclamar por algún daño ocasionado al inmueble, etc.

9. EL SERVICIO

Una vez descritos los tipos de productos existentes, cabe resaltar que lo realmente importante en un Seguro de Defensa Jurídica, y objeto primordial de su actividad, es el servicio que ofrece a sus asegurados. La calidad de este servicio es lo que realmente diferencia a los productos y a las compañías.

Todas las aseguradoras procuran que el asegurado obtenga resultados óptimos en el período de tiempo más breve. Para ello, el personal obtiene formación permanente, las inversiones se intensifican en ese apartado, el tratamiento informático llega hasta los siniestros, se apuesta por la descentralización y la ofimática adquiere una importancia relevante.

Por otro lado, uno de los servicios que ayudan a consolidar este tipo de seguro es la Asistencia Jurídica Telefónica. Algunas compañías de Defensa Jurídica ofrecen este servicio, por el que un equipo de juristas especializados responden de manera inmediata a todas aquellas cuestiones de tema legal o jurídico que afecten al ámbito de la vida particular o de la familia del asegurado y les indica qué pasos deben seguir para solucionarlos. De este modo, muchos casos se arreglan rápidamente y, además, se evita que acaben en litigio.

El asegurado puede comprobar, mediante este servicio, que el seguro es tangible. Comprueba que tiene una gran utilidad y toma consciencia de que tener a un abogado cerca se está haciendo cada vez más necesario. Es posible que en algunos momentos su consejo o su asesoramiento se haga incluso imprescindible. Por eso, para que su intervención sea efectiva es indispensable poder contactar con él de una manera rápida y cómoda.

Está comprobado que la vivienda y el automóvil son los dos apartados sobre los que se reciben más llamadas, aunque la Asistencia Jurídica Telefónica no sólo está siendo útil asesorando este tipo de casos. El abanico de temas susceptibles de consulta es verdaderamente amplio y variopinto. Los derechos del consumidor, el trabajo como asalariado, los contratos, los impuestos, las multas, los divorcios o los embargos son algunos ejemplos de las áreas que se tratan con asiduidad.

10. PERSPECTIVAS DE FUTURO

Ha llegado la hora de la verdad para el Seguro de Defensa Jurídica español. Este sector está llamado a ser uno de los que experimente un mayor crecimiento en los próximos años del nuevo milenio. El entorno social es claramente favorable para el desarrollo de un

producto de estas características, que ha sido uno de los grandes olvidados de las carteras de seguros de nuestro país.

Hasta ahora, el Seguro de Defensa Jurídica en España sólo se ha consolidado como un complemento del seguro del automóvil. Los productos dirigidos a familias, empresas, comunidades de propietarios, arrendadores, etc., aunque se han ido abriendo camino, todavía no han logrado despegar de la manera que podría esperarse de ellos.

Comparativamente, España está muy lejos de los niveles de contratación de pólizas de defensa jurídica que se han alcanzado en el resto de países de la Unión Europea. Este es uno de los puntos en que se basan los profesionales que confían en el inminente desarrollo del sector.

Durante los últimos 20 años, la defensa jurídica ha ocupado un lugar marginal en la escala de necesidades y prioridades del ciudadano español a la hora de contratar un seguro. El principal inconveniente del sector en España tiene mucho que ver con nuestra cultura aseguradora y con nuestra propia realidad social.

En los últimos años, sin embargo, se ha empezado a detectar una mayor inquietud en nuestra sociedad por los productos destinados a cubrir este tipo de necesidades. La conciencia de los españoles como consumidores no ha dejado de crecer, por ejemplo. Buena prueba de ello es la mayor influencia y el gran desarrollo que caracterizan a las asociaciones de consumidores actuales. Incluso, esa concienciación se ha visto reflejada en la evolución de la legislación en materia de derechos del consumidor.

Poco a poco, los ciudadanos están asimilando que tienen una serie de derechos que la Ley protege. No obstante, también se dan cuenta de que, para defender esos derechos con garantías de éxito es imprescindible el asesoramiento y la colaboración de profesionales del Derecho. Como es lógico, eso cuesta dinero y, en muchos casos, el miedo a tener que pagar les obliga a pensárselo dos veces antes de iniciar acciones legales. En definitiva, este freno les puede dejar indefensos de nuevo.

Cada vez más, crece la conciencia de que el seguro de defensa jurídica tiene el objetivo de cubrir esta necesidad. El titular de una póliza sabe que puede contar con una asistencia profesional cualificada pagando una prima reducida. Con un seguro de este tipo ya no hay excusas para renunciar a la defensa de nuestros derechos cuando lo consideremos necesario. Sin duda, el seguro de defensa jurídica es la vía para que los argumentos de los que tienen la razón no deban tener en cuenta otros factores como la influencia social, el poder o la capacidad económica de cada uno.

Un estudio realizado por el Instituto DYM sobre las actitudes y las motivaciones de la población respecto al seguro de defensa jurídica pone de manifiesto algunas cuestiones interesantes. Las conclusiones aclaran el camino por el que debe avanzar el sector si quiere alcanzar sus objetivos de expansión a corto plazo.

Por una parte, el estudio corrobora que se trata de un seguro desconocido, sobre el que pesa una gran falta de información. En cambio, confirma la reacción positiva del encuestado al conocer las coberturas que ofrece este tipo de seguro.

El ciudadano siente, por lo general, un cierto temor a los temas jurídicos. Se trata de un mundo especializado y complejo que, a menudo, es realmente difícil de entender. Los encuestados manifiestan que, en más de una ocasión, se han sentido indefensos ante una situación que consideraban claramente injusta porque no han podido permitirse una defensa apropiada. Los honorarios de abogados y procuradores y las costas judiciales suponen un freno a la hora de defender sus derechos.

En este sentido, los encuestados valoran el seguro de defensa jurídica como un elemento que aporta seguridad y tranquilidad. Con una póliza de estas características, el ciudadano tiene a quién dirigirse cuando se le presente un problema de este tipo y no tendrá motivos económicos para renunciar a las acciones legales que considere oportunas.

El estudio también revela qué es lo que los asegurados le piden a una póliza de defensa jurídica. Por encima de todo, quieren una atención personalizada. Por eso, la labor de los mediadores resulta

fundamental. Las principales compañías del sector tienen muy claro que éste es un producto que sólo puede comercializarse con garantías de éxito desde la mediación. Al no existir tradición en la contratación de este tipo de coberturas, es imprescindible que el mediador realice una importantísima labor de difusión del producto.

El cliente potencial también desea que un seguro de estas características le resuelva problemas que él sólo no puede solucionar. En este sentido, además, hay que tener en cuenta que, bastantes veces, cuando un asegurado solicita la intervención de los servicios jurídicos contemplados en su póliza es a causa de un enfrentamiento o una disputa con alguien de su entorno habitual: un vecino, un comerciante, un proveedor... A nadie le resulta fácil, ni agradable, enfrentarse a alguien a quien ve asiduamente, aunque considere que ha lesionado sus derechos. En estos casos, la intervención de la compañía aseguradora facilita enormemente el acuerdo.

Otro de los aspectos que valoran muy positivamente los asegurados es la posibilidad de recibir asesoramiento jurídico telefónico si les surge alguna eventualidad. La sensación de impotencia a la que hacíamos referencia anteriormente tiene mucho que ver con la desinformación y el desconocimiento en relación con las cuestiones de tipo legal. Sin duda, con un entorno tan favorable, la defensa jurídica tiene ante sí la oportunidad de dar el estirón definitivo.

BIBLIOGRAFÍA:

- El Seguro de Defensa Jurídica*, CAP-ARAG, 1996
Asunción Olmos Pildán: *El Seguro de Defensa Jurídica*, Aranzadi Editorial, 1997
Enric Freire: "El seguro de defensa jurídica, mucho más que un complemento",
Mediario, Septiembre 1999



I·N·A·D·E

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

INSTITUTO ATLÁNTICO DEL SEGURO