



Carlos Nadal, director del negocio
asegurador de **Iris Global**

Los seguros de **IMPAGO** de alquiler potencian el conocimiento de la Defensa Jurídica

El incremento de las ventas en el ramo de Defensa Jurídica depende, como en el resto de ramos, de la adecuación del producto a las necesidades del cliente final, de la labor de formación del mediador al cliente y de la facilidad de contratación. Pero es cierto que, desde que se empezaron a comercializar los seguros de Impago de alquiler, las compañías especialistas en Defensa Jurídica han tenido una mayor proximidad a la mediación y al cliente final. Ahora se intenta potenciar también una necesidad de los propietarios que tienen viviendas vacías. Por eso, Carlos Nadal, director del negocio asegurador de Iris Global, adelanta que pronto "lanzaremos al mercado un producto para las viviendas ocupadas". Se trata de un seguro que ayuda a los propietarios a desalojar las viviendas ocupadas de manera ilegal.



El ramo de Defensa Jurídica lleva unos años de expansión porque se partía de una penetración muy baja. ¿De qué depende ese posible incremento de la venta de este tipo de seguros?

Los seguros de Defensa Jurídica, en el mercado español, siguen teniendo una ratio de penetración baja respecto a otras naciones de nuestro entorno. Estamos lejos de países como Alemania, Francia, Reino Unido, Suiza, etc.

Pero sí es cierto que desde que se empezaron a comercializar los seguros de impago de alquiler, las compañías especialistas en Defensa Jurídica han tenido una mayor proximidad a la mediación en general y al cliente final. También hay que destacar que los seguros de Impago de Alquiler no computan, ya que pertenecen al ramo de Pérdidas Pecuniarias.

El incremento de las ventas depende, como en el resto de ramos, de la adecuación del producto a las necesidades del cliente final, de la labor de formación del mediador al cliente y de la facilidad de contratación. El nivel de primas nunca ha sido un problema en este ramo.

He leído en un estudio que el 70% de los españoles asegura desconocer sus derechos y un 44% admite no saber cómo funciona nuestro sistema judicial. ¿Ese desconocimiento es bueno para el crecimiento del ramo de Defensa Jurídica?

No me atrevo a afirmar si es positivo o no para la venta, pero lo que es indudable es que los seguros de Defensa Jurídica ayudan de manera muy práctica a resolver los posibles problemas jurídicos que cualquier ciudadano pueda tener y obviamente sin necesidad de

El seguro de Defensa Jurídica no solo sirve para poner demandas judiciales



tener conocimientos sobre cómo funciona el sistema judicial.

Por otro lado, cuando un mediador vende este tipo de seguro realiza, con sus consejos, una formación al cliente final haciéndole ver los problemas con los que se puede encontrar y la utilidad del mismo.

Hay muchos españoles que estarían dispuestos a demandar a su empresa, a compañías de servicios contratados, a vecinos..., si pudieran. ¿Si se generaliza la contratación de los seguros de Defensa Jurídica, crecería el número de demandas?

El seguro no solo sirve para poner demandas judiciales. Es más, el seguro ayuda a resolver los posibles conflictos jurídicos de una manera amistosa sin tener que llegar a los tribunales, siendo esta la forma más efectiva y rentable para las partes.

Pero si, al final, hace falta acudir a la fase judicial, los gastos de dicha acción están cubiertos. Creo que, si el seguro se generalizara de forma masiva, se reduciría el número de demandas gracias al acceso de los ciudadanos a una fase amistosa sin coste para el asegurado.





¿Cómo prevé que se comportará el ramo de Defensa Jurídica este año? ¿Qué potencial de crecimiento tiene en un futuro próximo?

A cierre de marzo, el ramo ha crecido un 1,56% en el seguro directo, según datos de Icea. Cabe destacar que la Defensa Jurídica también está presente, mediante coberturas ofrecidas a través de reaseguro de prestación de servicios, en muchos productos de Hogar, Decesos, Vida, resto de seguros patrimoniales, etc. Por tanto, es difícil conocer el crecimiento real del ramo. El potencial de crecimiento sigue siendo muy elevado y estoy convencido de que, finalmente, seguirá la senda de otros países.

¿Cómo se está comportando la siniestralidad en la situación que estamos viviendo de inflación y posibles impagos?

La ratio combinada en 2023 fue del 80,58%. Por tanto, muy correcto. En general, este ha sido siempre un ramo con un buen resultado. Otro tema diferente es el comportamiento que el producto de Impago de alquileres (Pérdidas Pecuniarias) ha tenido en la etapa de la pandemia. Por supuesto, no fue ajeno a la situación económica y tuvo un importante aumento de la siniestralidad, pero ya vuelve a estar en unos ratios muy aceptables.

Parece que una línea de desarrollo del seguro de Defensa Jurídica está en el negocio de alquiler...

Una parte muy importante de la nueva producción de las compañías especialistas de Defensa Jurídica corresponde al producto de Impago de alquiler para viviendas y locales. Ha sido un éxito total el desarrollo de este

producto desde su aparición en el mercado español, hace ya varios años. Sus orígenes estaban basados en la experiencia francesa de este tipo de productos que, por cierto, no era muy buena desde el punto de vista de resultado técnico. En cambio, en el mercado español sigue teniendo un elevado potencial de crecimiento, ya que seguimos siendo un país con un porcentaje de vivienda de alquiler bajo, respecto a nuestros socios europeos, y además estamos con un buen nivel de equilibrio técnico gracias al desarrollo espectacular de los métodos para realizar el *scoring* de los riesgos a asegurar.

Las viviendas desocupadas están siendo una pre-ocupación para sus dueños ¿Qué servicios se ofrece para ellas?

Un seguro que ayuda a los propietarios a desalojar las viviendas ocupadas de manera ilegal. Esta ha sido la respuesta del mercado y es lo máximo que el sector puede hacer. Otro tema muy diferente son las medidas legislativas al respecto.

El seguro de Defensa Jurídica sirve para nuestros pequeños problemas cotidianos





¿Cree que el seguro de Defensa Jurídica ha encontrado un hueco de negocio en el colectivo de autónomos, pymes y comercios?

El seguro de Defensa Jurídica, tanto en la versión de producto *'stand alone'* como embebido en los seguros patrimoniales y de Decesos ofrece a este tipo de riesgos unas garantías muy atractivas. Desde coberturas de reclamación de daños, defensa penal, reclamación de facturas impagadas, laborales, defensa suplementaria de la responsabilidad civil, etc.

Mientras que la mayoría de pólizas de Hogar incorporan coberturas muy completas del ámbito jurídico, en este tipo de riesgos, las pólizas *'stand alone'* de defensa jurídica tienen un campo más amplio de actuación.

¿Cree que es necesario ampliar el seguro con servicios colaterales para hacer más tangible el producto?

Desde hace muchos años, los productos de Defensa Jurídica han estado acompañados de servicios jurídicos. Me vienen a la mente servicios como el testamento online, el borrado de la vida digital, etc. La frontera entre un servicio y una cobertura aseguradora es cada vez más difícil de distinguir, aunque por supuesto en el segundo caso tiene que existir un elemento de aleatoriedad en el motivo que ocasiona la prestación.



La frontera entre un servicio y una cobertura aseguradora es cada vez más difícil de distinguir

En estos momentos, ¿a qué retos se enfrenta el seguro de Defensa Jurídica?

Seguir insistiendo en la utilidad de sus coberturas. Los ciudadanos difícilmente piensan que tendrán un problema jurídico que los lleve a los juzgados. Pero en cambio sí que se encuentran en su día a día con problemas del ámbito de la vivienda, trabajo, impuestos, compras que han realizado, etc. que muchas veces con una simple llamada a un servicio de orientación jurídica se pueden resolver o encauzar. Esta es, desde mi punto de vista, la clave. El seguro de Defensa Jurídica sirve para nuestros pequeños problemas cotidianos.

¿Cree que es imprescindible que los productos sean modulares?

Todas las compañías vendemos productos con garantías obligatorias y otras optativas. Dependerá de cada producto en concreto. Pero, sinceramente, pienso que no es el ramo donde sea más decisivo tener un producto con muchas garantías opcionales.

En el mercado se ha sacado un seguro de Defensa Jurídica que ofrece protección jurídica en el ámbito digital además de servicios preventivos de ciberseguridad. ¿Cree que va por ahí el futuro?

En los productos de Ciber hay un componente muy importante referido a la cobertura de responsabilidad civil y de asistencia informática. Pero, por supuesto, las coberturas propias del ramo de defensa



CONTRATACIÓN ÁGIL DE LOS SEGUROS DE DEFENSA JURÍDICA

Iris Global pone a disposición de la mediación profesional sus productos de Defensa Jurídica destinados a las familias, particulares y pymes, mediante una plataforma de contratación muy ágil y práctica.

Su director del negocio asegurador, Carlos Nadal, afirma que disponen de “un servicio jurídico de primer nivel y una proximidad al mediador para resolver dudas y problemas. Somos una aseguradora especialista”.

Si el seguro de Defensa Jurídica se generalizara de forma masiva, se reduciría el número de demandas gracias al acceso de los ciudadanos a una fase amistosa sin coste

tienen un espacio amplio para crecer y complementar el Ciber.

¿Tiene previsto Iris Global sacar algún otro nuevo producto de Defensa Jurídica, próximamente?

Lanzaremos al mercado un producto para las viviendas ocupadas.

¿Qué se tendría que hacer para que los corredores se interesen más por la comercialización del seguro de Defensa Jurídica?

Yo creo que, en general, los corredores se interesan por estos seguros y conocen la utilidad de los mismos. El éxito de la comercialización del seguro de Impago de alquileres ha permitido tener un contacto más recurrente con las aseguradoras especializadas y, por tanto, tener la oportunidad de ofrecer otro tipo de modalidades de Defensa Jurídica.

Algunos corredores demandan que las entidades flexibilicen sus políticas de suscripción, sobre todo, en el segmento pymes, en base a los requerimientos de cada riesgo, caso por caso. ¿Qué piensa al respecto?

En el ramo del que estamos hablando, que yo tenga conocimiento, no se produce esta demanda. En un seguro de Defensa Jurídica para pymes, las variables claves para cotizarlo son el número de empleados y en algunos casos el número de locales que la empresa pueda tener. Es una contratación muy sencilla y que complementa la póliza Multirriesgo, que tenga con otra aseguradora.

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA