

61

El seguro de impago de alquiler de viviendas

Estudio realizado por: José Luis Marín de Alcaraz
Tutor: Juan López Toledo

Tesis del Máster en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras
Curso 2007/2008

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

En los primeros años de este siglo XXI dos entidades aseguradoras, Arag, especializada en defensa jurídica y Mutua de Propietarios, especializada en seguros inmobiliarios, lanzaron conjuntamente un producto innovador en España, "Mutua Alquiler". El nuevo seguro estaba dirigido a cubrir la demanda de los propietarios y usufructuarios de viviendas destinadas al alquiler, que querían protegerse ante los tres mayores problemas que les planteaba el arrendamiento hasta entonces, el impago de las rentas, el elevado coste de los gastos para desalojar al inquilino moroso, y los daños que éste causara a la vivienda.

La buena aceptación del producto hizo que rápidamente otras entidades del sector no quisieran dejar perder esta oportunidad de crecimiento que les brindaba el mercado. Hoy en día, entidades como Das, La Estrella, Mapfre, Reale y Vitalicio, entre otras, ya cuentan con productos específicos para arrendadores entre su gama de seguros.

El objeto del trabajo es hacer una síntesis de las características principales de este nuevo seguro y del mercado del alquiler de viviendas en España, hábitat en el que nace y se desenvuelve, y que lógicamente, marcará en gran medida su desarrollo posterior.

Quisiera expresar mi agradecimiento a todos los profesores, y especialmente a su Director, José Luis Pérez Torres, por su dedicación.

También me gustaría mostrar mi agradecimiento a Mutua de Propietarios por haberme posibilitado llevar a cabo el Máster y a mi tutor Juan López por la ayuda prestada.

Un recuerdo muy especial para los compañeros de promoción, por los buenos ratos que hemos pasado juntos y por lo mucho que he aprendido de ellos.

Este trabajo me gustaría dedicárselo a mi mujer, Margarita y a mis hijos Carolina, Alexandra y Álvaro, por las muchas horas que dejamos de estar juntos.

Resumen

A lo largo del presente trabajo analizaremos las características del seguro de impago de alquileres de vivienda en España, de reciente aparición en nuestro mercado.

En primer lugar veremos la situación del mercado de alquiler de vivienda, y la regulación del contrato de arrendamiento, así como la acción de los poderes públicos sobre este mercado.

A continuación, echaremos un vistazo al mercado francés con más experiencia en este producto, que sirvió de punto de referencia en la creación del producto español.

Nos detendremos en el detalle de las diferentes garantías propuestas por nuestras aseguradoras en la actualidad, y en las particularidades de la contratación de este seguro y de la tramitación del siniestro.

Por último, trataremos de ver por dónde puede desarrollarse el producto.

Resum

Al llarg del present treball analitzarem les característiques de l'assegurança d'impagament de lloguers de l'habitatge a Espanya, de recent aparició al nostre mercat.

En primer lloc veurem la situació del mercat de lloguer d'habitatge i la regulació del contracte d'arrendament, així com l'acció dels poders públics sobre aquest mercat.

Tot seguit, farem un cop d'ull al mercat francès amb més experiència en aquest producte, que va servir com a punt de referència en la creació del producte espanyol.

Ens aturarem en el detall de les diferents garanties proposades per les nostres asseguradores en l'actualitat i en les particularitats de la contractació d'aquesta assegurança i de la tramitació del sinistre.

Per acabar, intentarem de veure per on pot desenvolupar-se el producte.

Summary

Along the present work we will analyze the characteristics of the assurance of non-payment of rents of housing in Spain, of recent appearance on our market.

First we will see the situation of the market of rent of housing, and the regulation of the contract of lease, as well as the action of the public power on this market.

Later, we will throw a glimpse to the French market with more experience in this product, which used as point of reference in the creation of the Spanish product.

We will detain in the detail of the different guarantees proposed by our insurance ones at present, and in the particularities of the contracting of this assurance and of the processing desaster.

Finally, we will try to see where one can develop the product.

Índice

1. Introducción	9
2. La vivienda de alquiler en España	11
2.1. La construcción de viviendas en España	13
2.2. El Ministerio de Vivienda	14
2.3. Nuevas medidas promovidas por el Gobierno estatal	23
2.4. El “avalloguer” catalán	24
2.5. El impago de rentas de arrendamiento en España	24
2.6. El contrato de arrendamiento de viviendas	28
3. El origen del seguro de impago de alquileres	31
3.1. El mercado francés	31
3.2. El origen en España	32
4. Garantías	35
4.1. Impago de alquiler	35
4.2. Defensa jurídica	36
4.3. Actos vandálicos	39
4.4. Asistencia	40
4.5. Exclusiones generales para todas las garantías	41
4.6. Consorcio de compensación de seguros	43
5. Contratación	45
5.1. Formas de comercialización	45
5.2. Selección de riesgos. El “scoring”	45
5.3. Tarificación	46
6. Tramitación de siniestros	49
6.1. La comunicación del siniestro	49

6.2. La gestión del siniestro	50
6.3. El procedimiento de desahucio por impago de rentas de una vivienda de alquiler	54
7. El futuro del producto	59
8. Conclusiones	61
9. Bibliografía	63

El seguro de impago de alquiler de viviendas

1. Introducción

El seguro de impago de alquileres de viviendas, de reciente aparición en el sector asegurador español, está en plena fase de desarrollo. Actualmente, ya son varias las entidades que ofrecen a sus clientes una protección efectiva frente al riesgo de impago de rentas de arrendamiento de viviendas, ya sea a través de productos específicos creados “*ad hoc*”, o mediante la incorporación de la garantía en productos tradicionales como los multirriesgo de hogar.

En este trabajo, trataremos de analizar, de manera sucinta, las características del mercado de arrendamiento de viviendas en nuestro país y la profusa legislación en la materia, que marcaron las líneas maestras del diseño de este nuevo producto asegurador y que definirán, sin duda, su devenir futuro.

Veremos la propuesta francesa en la materia, con sus diferentes alternativas, fuente de inspiración de nuestros productos.

Después detallaremos las garantías más habituales y sus exclusiones, y los procesos de contratación, selección del riesgo y tramitación de los siniestros.

Por último, trataremos de intuir las posibilidades futuras del producto, aportando alguna sugerencia al respecto.

2. La vivienda de alquiler en España

“Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación.

La comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos”. Artículo 47 de la Constitución española de 1978.

El precepto constitucional análogo al de otras constituciones contemporáneas de nuestro entorno político-económico, eleva a la categoría de derecho, con carácter universal, el disfrute de una vivienda digna y adecuada.

Es cierto que el derecho queda sin mucho contenido al utilizar adjetivos como “digna” y “adecuada”, nada concretos y, del todo subjetivos. Pero, no es menos cierto que el legislador insta a los poderes públicos a promover las condiciones necesarias para hacer efectivo el derecho, obligándoles a establecer las normas necesarias a tal efecto. Analizaremos, la actuación de los poderes públicos en la materia, pero primero veamos las características del mercado nacional de viviendas en alquiler.

El último barómetro de opinión publicado por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), en junio de este año, indica que la vivienda es el tercer problema que más afecta a los ciudadanos, superado sólo por “problemas de índole económica” en general, y el paro, y muy por encima de problemas de la magnitud de las pensiones, la calidad del empleo, la inmigración, la inseguridad ciudadana, y la educación, entre otros.

Se calcula que en España hay en la actualidad algo más de 23.000.000 de viviendas, de las cuales no llegan a 1.800.000 las destinadas al alquiler. El porcentaje llama poderosamente la atención, por lo escueto, pues no llega ni tan siquiera el 8%, situándose muy por debajo de la media de la Unión Europea de los veinticinco, que alcanza el 37.4%.

En el estudio sobre “el estado de tenencia de casas” realizado por la Unión Europea, a través de “eurostat”, en el año 2.005, ocupábamos el cuarto puesto por la cola en el porcentaje de viviendas en alquiler, de una lista que encabeza Alemania, seguida de los Países Bajos y Austria. Por debajo nuestro se sitúan Hungría, Lituania y Estonia.

Si la comparación la establecemos con los países de la antigua Europa de los quince nos situamos en la última posición.

Tabla 1. Tenencia de vivienda en Europa año 2005

País	Propietario	Arrendatario	Renta reducida	Sin renta
Alemania	44.3	44.4	7.6	3.7
Países Bajos	54.3	45.3	0.0	0.4
Austria	51.6	32.2	8.9	7.4
Dinamarca	58.2	41.8	0.0	0.0
Francia	58.3	21.9	15.6	4.3
Finlandia	66.0	13.6	19.1	1.3
Suecia	60.6	39.2	0.1	0.0
Bélgica	66.6	22.8	8.5	2.2
Luxemburgo	69.4	21.7	4.8	4.1
Reino Unido	68.5	15.7	14.3	1.5
Grecia	73.2	17.8	2.5	6.5
Italia	71.9	12.7	5.8	9.7
Portugal	72.9	11.2	7.0	8.9
Irlanda	77.7	8.8	12.2	1.3
España	83.3	7.0	3.4	6.3

Fuente: Eurostat

Pero, ¿por qué se produce esta situación, que nos aleja tanto de nuestros vecinos europeos?

Varias son las causas por las que viene motivada, siendo las más relevantes:

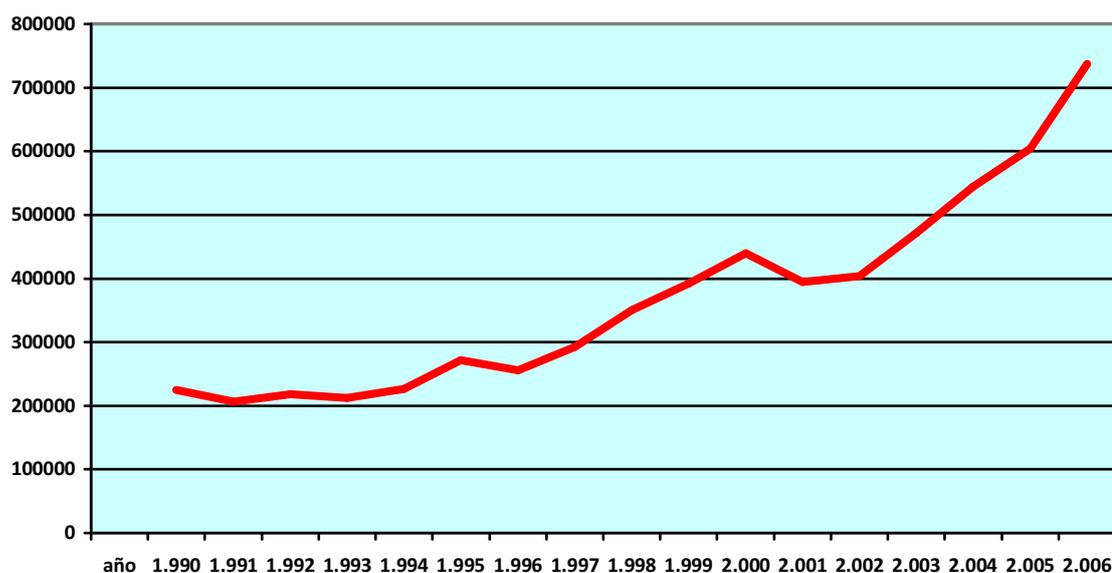
- El arraigado sentido de la propiedad que tienen los españoles.
- La mejor predisposición hacia la compra que hacia el alquiler.
- El mejor tratamiento fiscal de la compra de vivienda, que tradicionalmente se ha visto favorecido en detrimento del alquiler.
- La escasez de vivienda pública en alquiler.
- La sensación de inseguridad jurídica de los propietarios de vivienda en alquiler, por la exacerbada protección del sistema jurídico a los inquilinos, fundamentada en el derecho constitucional a una vivienda digna.
- La falta de garantías para el propietario, que ve como principales problemas el impago de las rentas, los daños en su vivienda y las dificultades para recuperar la posesión de la vivienda ante tales situaciones, además del elevado coste del procedimiento de desahucio.
- La escasa movilidad geográfica.
- La falta de fiabilidad de los datos estadísticos.

2.1. La construcción de viviendas en España

El sector de la construcción ha sido, sin duda alguna, el principal motor de la economía española en los últimos años.

La construcción de viviendas en España ha crecido de manera prácticamente constante desde principios de los noventa hasta el año 2007.

Tabla 2. Licencias de construcción de viviendas en España (1990-2006)



Fuente: I.N.E.

Este incremento en la oferta de viviendas ha ido también acompañado de un importante incremento en la demanda, provocado por diversos factores, que ha acarreado una notable subida en el precio de las mismas. La escalada en el precio de la vivienda ha generado problemas de imposibilidad de acceso a la compra de vivienda, especialmente para los sectores sociales más desfavorecidos, como jóvenes, inmigrantes y en general familias con escasos recursos.

Vuelve a llamar la atención que este incremento en el parque de viviendas no ha ido acompañado de un incremento proporcional en el número de viviendas en alquiler. Al contrario, ha aumentado la desproporción a favor de la vivienda de compra. En España se arriendan solamente ocho de cada cien casas vacías, cuando el porcentaje se sitúa en cerca del cincuenta en Holanda y en casi el sesenta en Alemania.

El escaso número de viviendas en alquiler, es señalado por muchos analistas económicos como uno de los factores que más ha contribuido al incremento de los precios de compra de la vivienda.

Políticas de fomento de viviendas en alquiler tanto públicas, como privadas contribuirían a abaratar el precio de la vivienda, además de facilitar el acceso a la vivienda a los sectores sociales más desfavorecidos.

En tal sentido parece que se dirigen las últimas actuaciones de los poderes públicos, en cumplimiento del mandato constitucional.

Un hecho especialmente relevante constituyó la creación del Ministerio de Vivienda, en la anterior legislatura, por el Real Decreto 553/2004, de 17 de abril.

2.2. El Ministerio de Vivienda

La creación de este nuevo ministerio pone de manifiesto que la política de vivienda es una de las prioridades de la política de Estado del Gobierno. El Ministerio de Vivienda elaboró un pormenorizado estudio en el año 2006, a través del Observatorio Estatal de la Vivienda en Alquiler, cuyos datos más significativos son los siguientes:

Se registraron un total de **1.791.475** viviendas en alquiler, de las cuales 1.245.218 se alquilaron sin muebles y 546.257 con muebles. Su distribución por comunidades autónomas es la siguiente:

Tabla 3. Alquileres de viviendas en España año 2006

CC.AA.	TOTAL	CON MUEBLES	SIN MUEBLES
Catalunya	460.753	103.509	357.244
Madrid	332.223	107.086	225.137
Andalucía	249.169	72.980	176.189
Comunidad Valenciana	126.193	44.071	82.122
Galicia	95.068	31.198	63.870
Canarias	94.218	37.277	56.941
Castilla y León	76.441	18.208	58.233
País vasco	64.293	30.974	33.319
Balears	56.861	29.553	27.308
Asturias	49.361	9.258	40.103
Aragón	46.778	13.884	32.894
Castilla-La Mancha	36.822	10.794	26.028
Extremadura	31.038	10.011	21.027
Murcia	28.570	10.226	18.344
Cantabria	14.258	4.140	10.118
Navarra	12.232	8.609	3.723
Ceuta y Melilla	9.793	2.323	7.470
La Rioja	7.304	2.156	5.148
TOTALES	1.791.475	546.257	1.245.218

Fuente: Ministerio de Vivienda

Destacamos la gran concentración de viviendas en alquiler en las comunidades autónomas de Catalunya y Madrid. Entre las dos aglutinan algo más del 44% del mercado.

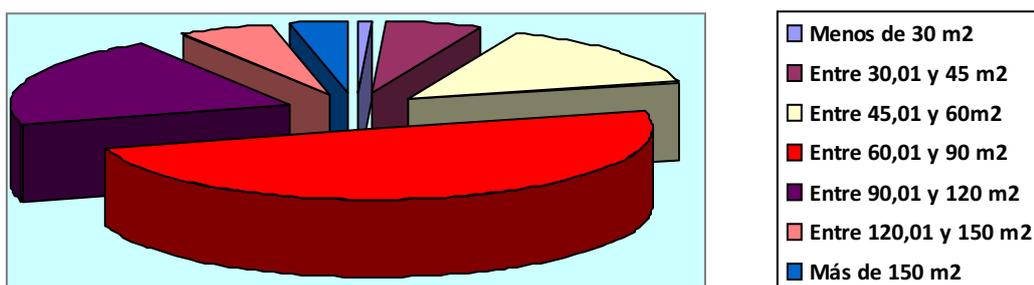
Si atendemos a la distribución según la superficie de la vivienda arrendada, los datos nacionales son los siguientes:

Tabla 4. Distribución de alquileres de vivienda en España por superficie. Año 2006

España	Número	Porcentaje
Menos de 30m2	15.404	0.86
Entre 30.01 y 45 m2	98.021	5.47
Entre 45.01 y 60 m2	265.565	14.82
Entre 60.01 y 90 m2	882.570	49.26
Entre 90.01 y 120 m2	370.617	20.69
Entre 120.01 y 150 m2	100.303	5.60
Más de 150 m2	58.995	3.30
Total	1.791.475	100.00

Fuente: Ministerio de Vivienda

Gráfico 1. Distribución de alquileres de vivienda en España por superficie. Año 2006



Fuente: Ministerio de Vivienda

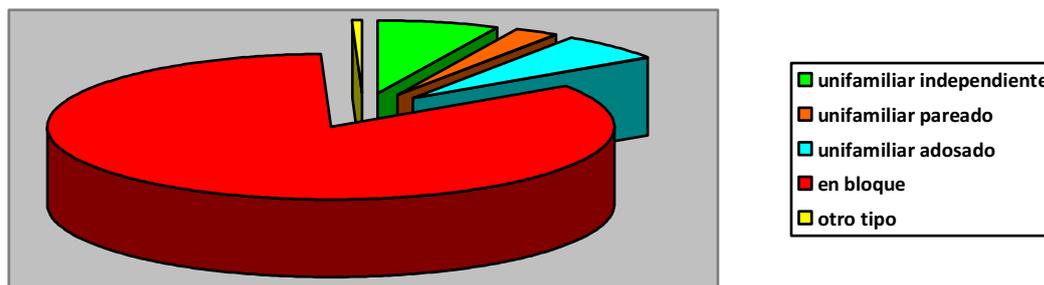
Según la tipología del edificio, tenemos:

Tabla 5. Distribución de alquileres de vivienda en España según la tipología del edificio. Año 2006

España	Número	Porcentaje
Unifamiliar independiente	124.786	6.97
Unifamiliar pareado	42.127	2.35
Unifamiliar adosado	112.661	6.29
En bloque	1.503.945	83.95
Otro tipo	7.956	0.44
Total	1.791.475	100.00

Fuente: Ministerio de Vivienda

Gráfico 2. Distribución de alquileres de vivienda en España según la tipología del edificio. Año 2006



Fuente: Ministerio de Vivienda

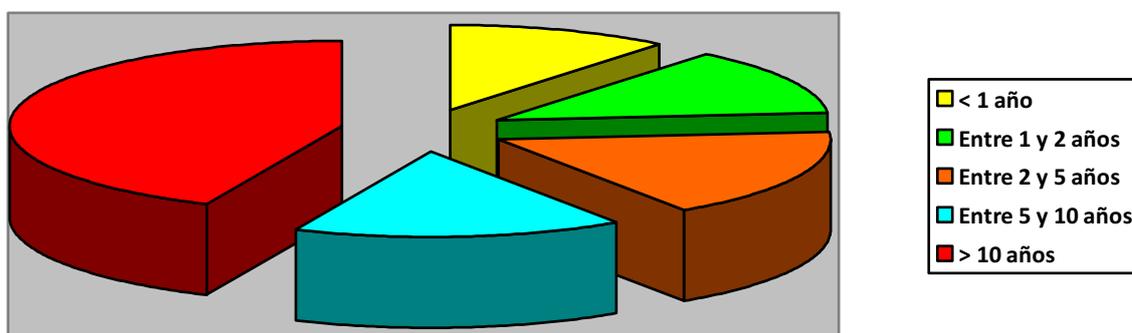
Y por último, según el tiempo de residencia en la vivienda:

Tabla 6. Distribución de alquileres de vivienda en España según tiempo de residencia en la vivienda. Año 2006.

España	Número	Porcentaje
Menos de 1 año	194.637	10.86
Entre 1 y 2 años	226.674	12.65
Entre 2 y 5 años	307.039	17.15
Entre 5 y 10 años	286.624	16.00
Más de 10 años	776.501	43.34
Total	1.791.475	100.00

Fuente: Ministerio de Vivienda

Gráfico 3. Distribución de alquileres de vivienda en España según tiempo de residencia en la vivienda. Año 2006



Fuente: Ministerio de Vivienda

El nuevo Ministerio de Vivienda es el responsable de ejercer las competencias que, conforme a lo establecido en el artículo 149.1 de la Constitución española de 1978, corresponden a la Administración General del Estado en materia de vivienda y suelo.

Le corresponde la propuesta y ejecución de la política del Gobierno en materia de acceso a la vivienda, sea en régimen de propiedad o de alquiler, edificación, urbanismo, suelo y arquitectura, así como la planificación y programación de las correspondientes inversiones relativas a estas materias.

El Ministerio promovió el **Plan estatal de la vivienda 2005-2008**, que fue aprobado por Real Decreto 801/2005, de 1 de julio, para favorecer el acceso de los ciudadanos a la vivienda, gira alrededor de los siguientes ejes estratégicos:

- Que la vivienda protegida sea un instrumento de satisfacción de las necesidades de los ciudadanos que no pueden acceder, mediante esfuerzos razonables a los mercados de vivienda libre.
- **Contribuir a un mayor equilibrio entre las formas de tenencia, fomentando el alquiler hacia una equiparación con la propiedad y promoviendo la movilización del parque de vivienda desocupadas para el alquiler.**
- Impulso de actuaciones en materia de suelo edificable destinado preferentemente a viviendas protegidas.
- Dirigido especialmente a aquellos colectivos con mayores dificultades para acceder a una vivienda digna.
- Promover la adaptación de la tipología de vivienda a las necesidades de las familias, a las nuevas formas de vida, a las actuales estructuras familiares y a las mayores necesidades de accesibilidad de mayores y personas con discapacidad.
- Concertación y cooperación institucional entre todas las Administraciones Públicas y con los agentes sociales y económicos.

En el segundo punto encontramos una clara apuesta por el fomento del alquiler, que se desarrolla con la creación de las siguientes ayudas:

- **Ayudas a la promoción de viviendas destinadas al alquiler**
- Clases de viviendas protegidas para arrendar:
 - Viviendas protegidas de renta básica
 - Viviendas protegidas de renta concertada
- Destinatarios de las ayudas:
 - Promotores de viviendas protegidas de nueva construcción para alquiler.

- Requisitos: deberán cumplir las condiciones generales para acceder a la financiación cualificada.
 - Vinculación de las viviendas a arrendamiento: Mantener las viviendas y edificios en régimen de arrendamiento durante 10 ó 25 años (según sea el período acordado para amortizar el préstamo cualificado).
 - Las viviendas protegidas a 10 años, una vez transcurrido este plazo continuarán siendo protegidas, salvo las de renta concertada. El arrendador podrá mantenerlas en régimen de alquiler o venderlas a los precios establecidos para las viviendas protegidas en segundas y posteriores transmisiones.
 - Las viviendas protegidas a 25 años, una vez transcurridos diez años continuarán siendo protegidas. El arrendador deberá mantenerlas en alquiler, pero podrá ofrecer en venta hasta el 50% de las viviendas a los inquilinos, con las siguientes condiciones:
 - Opción de venta al inquilino: antes de que se cumpla el plazo de 25 años, el arrendador podrá ofrecer en venta hasta el 50% de las viviendas a los inquilinos, con las siguientes condiciones:
 - Sólo para las viviendas en alquiler a 25 años.
 - Previa notificación a la Comunidad Autónoma.
 - Tendrán preferencia para adquirir las viviendas los inquilinos que hayan permanecido en régimen de alquiler durante al menos cinco años en dicha vivienda.
 - Los titulares de las viviendas protegidas para alquiler podrán enajenarlas a nuevos titulares, por promociones completas a sociedades que incluyan en su objeto social el arrendamiento de viviendas o a fondos de inversión inmobiliaria.
- Rentas máximas iniciales: El importe máximo anual a pagar por el alquiler será:
 - 3,5%- cuando la vivienda esté vinculada al alquiler 25 años
 - 5,5%- cuando la vivienda esté vinculada al alquiler 10 años.

(Nota: Las rentas se calculan sobre el precio máximo legal vigente de la vivienda en el momento de la calificación definitiva).

 - La renta inicial aplicada podrá actualizarse anualmente según el IPC y se puede añadir el coste de los servicios de que disfrute el inquilino.

- Ingresos de los inquilinos: Sólo podrán acceder a las viviendas protegidas de nueva construcción en arrendamiento aquellos ciudadanos con ingresos familiares que no excedan de:
 - 5,5 veces el Indicador Público de Efectos Múltiples para viviendas de renta básica.
 - 6,5 veces el Indicador Público de Efectos Múltiples para viviendas de renta concertada.

- Tipos de ayudas y características: Modalidades de financiación cualificada para promotores de viviendas en alquiler:
 - Préstamos cualificados:
 - Además de las condiciones comunes para este tipo de préstamos
 - Cuantía máxima del préstamo: 80% del precio máximo de la vivienda.
 - Plazo de amortización: 10 ó 25 años, precedido por un periodo máximo de carencia de 3 años, ampliable a 4 a juicio de la Comunidad Autónoma o de las Ciudades de Ceuta y Melilla.
 - Subsidiación de préstamos:
El Ministerio de Vivienda podrá subsidiar los préstamos cualificados, indicados en el apartado anterior, con las siguientes cuotas:

- Renta Básica

Período arrendamiento	% Subsidiación
25 años	263 €/10.000 € de préstamo (5 primeros años)
	205 €/ 10.000 € de préstamo (del 6º al 20º)
10 años	295 €/10.000 € de préstamo (5 primeros años)
	177 €/10.000 € de préstamo (del 6º al 10º)

- Durante el período de carencia, la subsidiación aplicable será la misma que la correspondiente a los cinco primeros años del período de amortización.

- Renta concertada

Período arrendamiento	% Subsidiación
25 años	100 €/10.000 € de préstamo (5 primeros años)
	70 €/ 10.000 € de préstamo (del 6º al 20º)
10 años	70 €/10.000 € de préstamo (5 primeros años)
	35 €/10.000 € de préstamo (del 6º al 10º)

- Durante el período de carencia, la subsidiación aplicable será la misma que la correspondiente a los cinco primeros años del período de amortización.

Subvenciones:

- El Ministerio de Vivienda subvencionará a los promotores de viviendas calificadas o declaradas protegidas para arrendar, de renta básica, cuya superficie útil no exceda de 70 m², en una cuantía de:

Período de amortización	Subvención (en €)
25 años	11.000
10 años	8.000

- Si la vivienda está situada en un ámbito territorial declarado de precio máximo superior, las cuantías serían:

Período de amortización	Grupo A	Grupo B	Grupo C
25 años	15.000	13.700	12.300
10 años	11.000	10.000	9.000

- Las subvenciones a los promotores de viviendas protegidas de nueva construcción para arrendar de renta básica, con superficie comprendida entre 30 y 45 m² útiles destinada preferentemente a jóvenes (programa de vivienda joven), tendrán las siguientes cuantías:

Período de amortización	Subvención (en €)
25 años	13.200
10 años	10.200

- Si la vivienda está situada en un ámbito territorial declarado de precio máximo superior, las cuantías serían:

Período de amortización	Grupo A	Grupo B	Grupo C
25 años	17.200	15.900	14.500
10 años	13.200	12.200	11.200

- Tramitación:

La Comunidad o Ciudad Autónoma en la que esté situado el edificio o vivienda, es la que efectúa el reconocimiento del derecho a recibir estas ayudas económicas en sus diversas modalidades de financiación cualificada.

La solicitud de esta ayuda deberá dirigirse al órgano competente en materia de vivienda de la Comunidad Autónoma o de las Ciudades de Ceuta y Melilla y tramitarse de acuerdo con el procedimiento que se establezca en cada una de ellas.

Los promotores de viviendas de promoción pública destinadas al alquiler pueden obtener la cofinanciación del Ministerio de Vivienda en las condiciones que

establece el Plan de Vivienda 2005-08. Para más información ir a Plan de Vivienda y normativa asociada: art. 35, 40 y 77 RD 801/2005, de 1 de julio.

Las entidades sin ánimo de lucro, los organismos públicos y sociedades que incluyen en su objeto social el arrendamiento de viviendas, y compren viviendas existentes para alquilarlas, pueden obtener financiación cualificada.

Ayuda a la rehabilitación de viviendas destinadas al arrendamiento:

- Destinatarios de la ayuda:
- Los propietarios de viviendas libres.
- Requisitos específicos:
 - Superficie útil máxima de la vivienda: 120 m².
 - Vinculación al arrendamiento (directamente o mediante cesión) por un período mínimo de 1.25 veces m² útil/año.
 - Renta máxima: importe máximo anual a pagar por el alquiler 7% precio teórico máximo de la vivienda aplicado a una superficie de 90 m².
- Tipo de ayuda y características:

Subvención:

El Ministerio de Vivienda subvencionará al propietario los gastos de rehabilitación previa a la cesión en arrendamiento, en las siguientes condiciones:

- Por una cuantía máxima de 6.000 €.
 - La subvención no puede superar la cuantía total de las obras de rehabilitación.
 - Los gastos de rehabilitación incluyen coste seguro por impagos y desperfectos, no ordinarios.
- Tramitación:

La Comunidad o Ciudad Autónoma en la que esté situada la vivienda, es la que efectúa el reconocimiento del derecho a recibir esta subvención, que deberá solicitarse en el órgano competente en materia de vivienda de cada una de ellas, conforme al procedimiento que establezcan.

Ayuda a los inquilinos:

- Destinada a inquilinos que cumplan los siguientes requisitos:
 - Que no sean mayores de 35 años.

- Ingresos familiares anuales no excedan de 2,5 veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples. (Estos ingresos se refieren a los de todos los ocupantes de la vivienda, exista o no, relación de parentesco entre ellos).
 - Renta anual que han de satisfacer: entre un 2% y un 9% del precio máximo para las viviendas protegidas para arrendamiento de renta básica.
 - Superficie máxima: 90 m² útiles.
 - Presentación del contrato de arrendamiento para su visado.
- Tipo de ayuda y características:
Subvención estatal para facilitar el pago de la renta de alquiler a los inquilinos:
 - Cuantía máxima anual: 40% de la renta anual, que no exceda de 2.880 €.
 - Duración máxima: 24 meses, si persisten las circunstancias que dieron lugar al reconocimiento inicial del derecho a la ayuda.
 - No se puede obtener nuevamente esta ayuda hasta pasados 5 años.
 - Tramitación:
Las Comunidades Autónomas y las Ciudades de Ceuta y Melilla efectúan el reconocimiento del derecho a recibir esta ayuda.

Dentro de los límites máximos indicados, las Comunidades y Ciudades Autónomas pueden establecer los criterios objetivos de selección de los inquilinos, modulándolos en función de las necesidades específicas de sus territorios.

Ayudas a propietarios de viviendas libres para arrendar

- Destinatarios de la ayuda:
Los propietarios de viviendas libres
- Requisitos:
 - Superficie útil máxima: 120 m²
 - Vinculación al arrendamiento (directamente o mediante cesión) por un período mínimo de 5 años.
 - Renta máxima: importe máximo anual a percibir por el alquiler 5,5% precio legal de referencia. Esta cantidad se determinará aplicando a una superficie útil que no podrá exceder de 90 m², el

precio máximo legal de referencia de las viviendas protegidas de nueva construcción para arrendamiento de renta concertada.

- Tipo de ayuda y características:

Subvención:

El Ministerio de Vivienda **subvencionará al propietario los gastos que se ocasionen para asegurar contra posibles impagos y desperfectos** (el propietario podrá, renunciar a formalizar dichos aseguramientos, lo que habrá de certificar expresamente), en las siguientes condiciones:

- Cuantía: 6.000 €.
 - Requisitos determinados por las Comunidades Autónomas o Ciudades de Ceuta y Melilla.
- Tramitación:

La Comunidad o Ciudad Autónoma en la que esté situada la vivienda, es la que efectúa el reconocimiento del derecho a recibir esta subvención, que deberá solicitarse en el órgano competente en materia de vivienda de cada una de ellas, conforme al procedimiento que establezcan.

2.3. Nuevas medidas promovidas por el Gobierno estatal

El pasado 14 de agosto, el Consejo de Ministros aprobó el anteproyecto de ley de medidas de fomento del alquiler de viviendas y la eficacia energética de los edificios.

La nueva norma introducirá modificaciones en la Ley de Arrendamientos Urbanos, la de propiedad horizontal, y la de Enjuiciamiento Civil, con objeto de favorecer el arrendamiento de viviendas. En concreto las propuestas de modificación son:

- Permitir que los propietarios de viviendas en alquiler puedan recuperarlos para sus familiares directos (padres o hijos) y no proceda en estos casos la prórroga obligatoria del contrato de alquiler.
- Para incrementar la seguridad jurídica en caso de impago, y para procurar unos procedimientos judiciales de desahucio más eficaces, se prevé que las reclamaciones por impago se sustancien en juicio verbal, mucho más simple, sencillo, y rápido que el ordinario, vigente ahora.
- Se establece que la sentencia de condena al pago de rentas incluya tanto las que se dejaron de pagar antes de interponer la demanda, como las que no se hayan pagado desde ese momento, sin necesidad de abrir otro proceso.

- Se reduce de dos meses a uno el plazo que debe transcurrir entre la advertencia del propietario al inquilino por el impago de la renta y la presentación de la demanda.

2.4. El “avalloguer” catalán

Como hemos visto anteriormente el gobierno estatal cede la gestión de las ayudas creadas por el Ministerio de Vivienda a las comunidades autónomas, que además gestionar éstas por delegación también tienen atribuciones para ejercer su potestad en la regulación de la vivienda. Veamos un ejemplo de esto último, el “avalloguer” creado por la Generalitat catalana, regulado por Decreto 54/2008, de 11 de marzo, y modificado por Decreto 171/2008, de 26 de agosto.

- Se trata de un sistema de protección para los contratos de alquiler formalizados en relación a viviendas situadas en Catalunya, que cumplan los siguientes requisitos:
 - Renta mensual no superior a determinadas cuantías dependiendo de la zona geográfica en la que se encuentre la vivienda. La cantidad máxima permitida es 1.500€ en la ciudad de Barcelona, y va decreciendo hasta los 600€.
 - No haber exigido una fianza superior a dos mensualidades.
 - Haber depositado en el Institut Català el Sòl, el contrato íntegro, la fianza, y un documento de compromiso que deberán firmar arrendador y arrendatario.
- La prestación consiste en el pago de las rentas no cobradas desde la interposición de la demanda de desahucio, con un importe máximo de cinco mensualidades.
- La prestación puede ser solicitada en el plazo de seis meses desde la obtención de la sentencia judicial, o desde el acuerdo extrajudicial.
- En caso de que el arrendador desista de la acción de desahucio por haber alcanzado un acuerdo extrajudicial con el arrendatario que comporte la recuperación de la finca, el “avalloguer” también será operativo.

2.5. El impago de rentas de arrendamiento en España

2.5.1. El estudio de “Alboreca Abogados de Viviendas”

En el año 2.006 la firma valenciana “Alboreca Abogados de Vivienda” realizó un pormenorizado estudio en el que analizaba la situación de los impagos de alquileres, y varios aspectos relacionados con ellos. El informe fue difundido con

profusión por los medios de comunicación a nivel nacional. Veamos a continuación algunos de los datos más significativos del estudio:

- El importe medio reclamado es casi de 4.000 euros.
- El arrendador es reacio a la iniciación de acciones legales, por su elevado coste, y tarda de media ocho meses en presentar la demanda, que se resuelve, entre diez y doce meses después.
- Los plazos medios entre la presentación de la demanda de desahucio y la sentencia de primera instancia son de seis meses y catorce días; y entre la comunicación de la sentencia y el lanzamiento otros tres meses y dieciséis días.
- Por lo que respecta al “perfil del moroso”:
 - 50.5% Hombres.
 - 35.7% Mujeres.
 - 14.13% Empresas
- Por nacionalidades, el 74% son ciudadanos españoles y el 26% extranjeros, sobretodo, británicos y alemanes, seguidos de rumanos, magrebíes, subsaharianos y orientales.
- El arrendador, a pesar de obtener una sentencia favorable a sus intereses, en la mayoría de los casos, no puede cobrar las cantidades a las que ha sido condenado el arrendatario.

2.5.2. Estadísticas sobre sentencias por impago de rentas

Según datos facilitados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), cada año se dictan en España una media de 27.111 sentencias sobre arrendamientos, de las cuales, 23.912, un 88.20% hacen referencia a la falta de pago de las rentas. (Datos promediados sobre el período 2.000-2.007).

Tabla 7. Sentencias sobre desahucios y sobre desahucios por falta de pago de las rentas. (2000-2007).

Año	Total sentencias dictadas sobre arrendamientos urbanos	Total sentencias dictadas sobre impagos de rentas	Porcentaje de sentencias dictadas por falta de pago respecto del total de sentencias dictadas sobre arrendamientos urbanos
2000	31.512	27.203	86.33
2001	26.177	22.219	84.88
2002	25.133	22.149	88.13
2003	24.486	21.555	88.03
2004	28.044	24.964	89.02

2005	27.833	24.922	89.54
2006	28.372	25.580	90.16
2007	25.327	22.706	89.65
media	27.111	23.912	88.20

Fuente: I.N.E.

En los dos siguientes cuadros apreciamos como en la inmensa mayoría de las sentencias de demandas por falta de pago estiman las pretensiones del demandante, ya sea totalmente 92.81%, o parcialmente 2.85%, frente a sólo el 4.12% en las que se desestiman completamente sus pretensiones, y son favorables al arrendatario.

Tabla 8. Sentencias de desahucio por impago por pronunciamiento. (2.005-2.007).

Año	Estimación total	Estimación parcial	Desestimación	No consta	Totales
2005	23.026	642	1.086	168	24.922
2006	23.783	749	1.048	-	25.580
2007	21.132	692	882	-	22.706

Fuente: I.N.E

Tabla 9. Sentencias de desahucio por impago por porcentajes de pronunciamiento. (2005-2007)

Año	Estimación total	Estimación parcial	Desestimación	No consta
2005	92.39	2.58	4.36	0.67
2006	92.97	2.93	4.10	-
2007	93.07	3.05	3.88	-
media	92.81	2.85	4.12	0.22

Fuente: I.N.E

Si analizamos las sentencias dictadas por comunidades autónomas el resultado del año 2.007 es el siguiente:

Tabla 10. Sentencias de desahucio por falta de pago de las rentas por CC.AA. Año 2007

CC.AA.	Sentencias por falta de pago de renta	porcentaje
Catalunya	5.672	24.98
Andalucía	2.985	13.15
Madrid	2.610	11.49
Comunidad Valenciana	2.351	10.35
Galicia	1.361	5.99
Canarias	1.359	5.99
Castilla y León	1.109	4.88

Balears	893	3.93
País vasco	839	3.70
Asturias	756	3.33
Aragón	752	3.31
Castilla-La Mancha	582	2.56
Murcia	464	2.04
Cantabria	314	1.38
Extremadura	246	1.08
Navarra	172	0.76
La Rioja	161	0.71
Ceuta y Melilla	80	0.35

Fuente: I.N.E.

Por último veremos para el año 2006 la relación entre las sentencias dictadas por comunidades autónomas y los contratos de arrendamientos de cada una de ellas.

Tabla 11. Ratio porcentaje de sentencias dictadas por impago de rentas / porcentaje de contratos de arrendamientos por CC.AA.. Año .006

CC.AA.	Contratos arrendamiento	% s/ total contratos arrendamiento A	Sentencias dictadas por impago	% s/total sentencias dictadas por impago B	Ratio B/A
Madrid	332.223	18,54	3.092	12,09	0,65
Extremadura	31.038	1,73	295	1,15	0,67
Ceuta y Melilla	9.793	0,55	108	0,42	0,77
País Vasco	64.293	3,59	796	3,11	0,87
Navarra	12.232	0,68	160	0,63	0,92
Andalucía	249.169	13,91	3.373	13,19	0,95
Canarias	94.218	5,26	1.279	5,00	0,95
Catalunya	460.753	25,72	6.508	25,44	0,99
Galicia	95.068	5,31	1.484	5,80	1,09
Asturias	49.361	2,76	773	3,02	1,10
Castilla y León	76.441	4,27	1.371	5,36	1,26
Castilla-La Mancha	36.822	2,06	709	2,77	1,35
Comunidad Valenciana	126.193	7,04	2.430	9,50	1,35
Aragón	46.778	2,61	940	3,67	1,41

Murcia	28.570	1,59	593	2,32	1,45
Balears	56.861	3,17	1.202	4,70	1,48
Cantabria	14.258	0,80	304	1,19	1,49
La Rioja	7.304	0,41	163	0,64	1,56
TOTALES	1.791.475	100,00	25.580	100,00	1,00

Fuente: I.N.E. / Ministerio de Vivienda

El ratio obtenido en la última columna de la tabla anterior, nos da una idea sobre dónde se produce una situación de mayor riesgo de impago.

2.6. El contrato de arrendamiento de viviendas

El Preámbulo de Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de arrendamientos urbanos, en adelante LAU, nos muestra la opción escogida por el legislador de considerar de manera separada el arrendamiento de vivienda del resto de arrendamientos. *“ La regulación sustantiva del contrato de arrendamiento debe partir de una clara diferenciación de trato entre los arrendamientos de vivienda y los destinados a cualquier otro uso distinto del de vivienda, por entender que las realidades económicas subyacentes son sustancialmente distintas y merecedoras, por tanto, de sistemas normativos disímiles que se hagan eco de esa diferencia...”*

La LAU considera arrendamiento de vivienda exclusivamente al alquiler *“cuyo destino primordial sea satisfacer la necesidad permanente de vivienda del arrendatario”* Art. 1.2 *“in fine”*

La LAU le dedica un Título, concretamente el II *“De los arrendamientos de vivienda (arts. 6 a 28)*.

Los aspectos más relevantes de su regulación son:

- Duración: La pactada libremente por las partes, aunque a voluntad del arrendatario el período será de cinco años. Pasado el período quinquenal sin denuncia por ninguna de las partes, se continúa con prórrogas anuales durante un nuevo período de tres años. (Art. 9.1 LAU)
- Pago de la renta: Salvo pacto en contrario el pago de la renta será mensual y habrá de efectuarse en los siete primeros días de cada mes. (Art. 17.2 LAU)
- La revalorización de la renta: Durante los cinco primeros años sólo podrá ser actualizada aplicando a la renta correspondiente a la anualidad anterior la variación porcentual experimentada por el Índice General Nacional del Sistema de Índices de Precios de Consumo (IPC), en un período de doce

meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización, tomando como mes de referencia para la primera actualización el que corresponda al último índice que estuviera publicado en la fecha de celebración del contrato y en las sucesivas el que corresponda al último aplicado. A partir de sexto año la renta se regularizará según lo convenido por las partes y en su defecto por lo establecido anteriormente. (Arts. 18.1 y 2 LAU).

- Resolución del contrato: El incumplimiento por cualquiera de las partes de las obligaciones resultantes del contrato dará derecho a la parte que hubiere cumplido las suyas a exigir el cumplimiento de la obligación o a promover la resolución del contrato de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 1.124 del Código Civil. (Art. 27.1 LAU)
- Causas de resolución potestativas para el arrendador (Art. 27.2 LAU):
 - La falta de pago de la renta o, en su caso, de cualquiera de las cantidades cuyo pago haya asumido o corresponda al arrendatario.
 - La falta de pago del importe de la fianza o de su actualización.
 - El subarriendo o la cesión incontinenti.
 - La realización de daños causados dolosamente en la finca o de obras no consentidas por el arrendador, cuando el consentimiento de éste sea necesario.
 - Cuando en la vivienda tengan lugar actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas.
 - Cuando la vivienda deje de estar destinada de forma primordial a satisfacer la necesidad permanente de vivienda del arrendatario o de quien efectivamente la viniera ocupando de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 7.
- Causas de resolución del contrato potestativas para el arrendatario (Art. 27.3 LAU):
 - La no realización por el arrendador de las reparaciones a que se refiere al artículo 21.
 - La perturbación de hecho o de derecho que realice el arrendador en la utilización de la vivienda.

3. El origen del seguro de impago de alquileres

3.1. El mercado francés

Como ya hemos visto anteriormente Francia es uno de los países europeos con mayor porcentaje de viviendas en alquiler. El mercado asegurador galo creó hace años varios productos diseñados específicamente para los arrendadores de vivienda.

Los productos se configuran entorno a la garantía principal de impago de alquileres, a la que se añaden otras garantías complementarias. Sus características son:

- **Impago de alquileres:**
 - Garantía de impago de alquiler durante períodos máximos de entre 12 y 30 mensualidades.
 - Algunas entidades ofrecen el producto sin límite de duración, es decir hasta que el inquilino pague las rentas o abandone la vivienda.
 - La franquicia temporal puede alcanzar los seis meses, aunque hay entidades que comercializan la garantía sin franquicia.
- **Deterioros inmobiliarios:**
 - Daños causados por el inquilino.
 - Daños materiales causados a causa del procedimiento de lanzamiento.
 - El capital asegurado para esta garantía oscila entre 1.500€ y 8.000€.
- **Protección jurídica:**
 - Gastos de reclamación tanto extrajudicial como judicialmente de las rentas impagadas.
 - El capital asegurado está entre 1.500€ y 5.000€.
- **Otras garantías:**
 - Pérdida pecuniaria resultante por la imposibilidad de alquilar nuevamente la vivienda o por la disminución de la renta a consecuencia de los deterioros sufridos.

- Pérdida pecuniaria en caso de fallecimiento del inquilino.

Algunas de las entidades aseguradoras y financieras que ofrecían estos productos antes de su aparición en España eran, Abeille Assurances (grupo Commercial Union), Assurances du Sud, Cardif, Ciam, Cornhill France, Hestia Assurances, Les Mutuelles du Mans Assurances, Sacapp, y Solly Azar.

Veamos ahora en un cuadro comparativo los productos ofrecidos actualmente por tres entidades, Hestia (inmobiliaria especializada en alquiler), Sacapp (Central d'assurance et de protection du patrimoine), del grupo Generali y Solly Azar.

Tabla 12. Esquema de 3 propuestas de aseguramiento mercado francés actual.

Entidad	Impago de alquileres					Límites otras garantías		
	Límite suma	Franquicia importe	Desde	Límite meses	Tasa de prima (1)	Deterioros inmobiliarios	Contenciosos	Otros
SACAPP	Ilimitado	0	4º mes	18	2.75%	-	4.574€	
SOLLY AZAR	45.735€	0	3er mes	24	3.70%	4 mens.	2.287€ (2)	(3)
HESTIA	61.000€	-	1er mes	Sin límite	2.60%			

Fuente: Páginas WEB entidades

- (1) Sobre el importe de la renta anual.
- (2) El límite es sobre todos los procedimientos, excepto el de reclamación de impagos, que es ilimitado.
- (3) Garantía de pérdida de alquiler en caso de fallecimiento del inquilino, hasta la recuperación de la posesión de la finca.

- **otros seguros vinculados al arrendamiento:**
 - Garantía de las rentas de alquileres en caso de no encontrar inquilino.
 - Anulación del alquiler de temporada.
 - Para el arrendatario se ofrecen garantía que protejan su incapacidad de pago en sobrevenida por fallecimiento, interrupción del trabajo por enfermedad o accidente o pérdida de empleo.

3.2. El origen en España

En España antes de la irrupción de este nuevo producto, se utilizaba el seguro de caución, para intentar garantizar la situación de insolvencia del arrendatario, cuando se trataba de proteger a un colectivo de arrendadores, a través, normalmente de organismos públicos u organizaciones privadas, gestoras de patrimonios inmobiliarios.

Pero el seguro de caución, paliaba sólo de manera parcial las necesidades de los arrendadores, que seguían teniendo que afrontar a su costa los gastos del procedimiento judicial de desahucio, y la reparación de los daños causados por el inquilino en la vivienda.

El seguro de impago de alquileres, creado en el año 2.004, fruto de la colaboración entre Arag y Mutua de Propietarios, nace con el objetivo de ser una solución integral a estos tres problemas que como ya sabemos son los que más preocupan a los propietarios o usufructuarios a la hora de plantearse poner su piso en arrendamiento.

Su contratación hace innecesario recurrir al aval bancario, ofrecido por bancos y cajas de ahorro, que dejaba con una protección parcial al arrendador, y obligaba a la inmovilización de una cantidad de dinero, en ocasiones nada despreciable al inquilino.

El producto nace con una garantía básica, impago de alquileres y dos complementarias, actos vandálicos, y defensa jurídica. Posteriormente otros productos incorporan el servicio de asistencia. En los dos próximos capítulos trataremos de ello.

4. Garantías:

4.1. Impago de alquiler

El asegurador garantiza el importe de un determinado número de rentas dejadas de pagar por el arrendatario, siempre que recaiga sentencia judicial firme o cualquier otra resolución judicial definitiva en el juicio de desahucio instado contra el arrendatario moroso. El número de rentas garantizadas oscila entre 6 y 12.

El concepto “renta” comprende tanto la mensualidad del alquiler propiamente dicha como cualesquiera otras cantidades que deba asumir el inquilino y figuren tanto en el contrato de arrendamiento como en los recibos.

En esta garantía se suele establecer una franquicia de uno o dos meses de rentas que corren a cargo del asegurado. En los orígenes del producto era habitual la franquicia de dos meses, pasando en la actualidad a uno. Esta cantidad no deja de ser lo que el asegurado ya ha cobrado a cuenta en concepto de depósito o fianza.

El momento del pago originariamente se establecía cuando se hubiera dictado sentencia judicial firme o cualquier otra resolución judicial firme de carácter análogo. Pero actualmente cabe la posibilidad de que el asegurado pueda solicitar anticipos a cuenta sobre la indemnización definitiva, siempre que se cumplan determinados requisitos. Trataremos el tema en detalle, en el apartado de tramitación de siniestros.

El asegurado, deberá prestar toda la colaboración necesaria para reclamar los importes indemnizados, al deudor, y en caso de que éste finalmente pague, el asegurado debe retornar las cantidades que el asegurador le había indemnizado previamente.

Las pólizas habitualmente excluyen la garantía de impago cuando sea:

- Consecuencia de un conflicto entre las partes del contrato de arrendamiento anterior al efecto de la póliza.
- Consecuencia de un incendio, explosión, daños por agua, robo o cualquier otro daño que afecte a la solidez del inmueble.
- Legitimado por disposición de una autoridad legal.
- Consecutivo a acuerdos de carácter general adoptados por una asamblea u organismo representativo de los inquilinos.

- Referentes a plazas de parking, trasteros u otras dependencias cedidos como accesorios de la finca. (Si se contratan con la vivienda pueden gozar de cobertura).
- Relativo a arrendamientos temporales o de duración inferior a un año.
- De locales comerciales o de pisos no destinados a casa-habitación.

4.2. Defensa jurídica

En este apartado podemos considerar una subgarantía básica o principal y otras de carácter complementario.

a) Básica

Se garantiza hasta el límite máximo pactado en póliza los gastos de defensa o reclamación de los derechos del asegurado, tanto extrajudicial como judicialmente, relacionados con el contrato de arrendamiento de la/s vivienda/s descrita/s en la póliza y reguladas por la Ley de Arrendamientos Urbanos. Se incluyen la reclamación de las rentas impagadas, y de los daños ocasionados por el arrendatario en la/s vivienda/s.

Asimismo, se garantizan los gastos ocasionados por los procedimientos de desahucio por falta de pago o por obras no consentidas por el asegurado referentes a la/s vivienda/s relacionada/s en la póliza.

b) Complementarias

- Defensa y reclamación de los derechos del asegurado en caso de incumplimiento contractual por parte de otras aseguradoras privadas o del Consorcio de Compensación de Seguros.
- Defensa y reclamación de los intereses del asegurado frente a la comunidad de propietarios de la que forme parte la vivienda asegurada, siempre que éste estuviese al corriente de pagos de las cuotas acordadas válidamente.
- Defensa de la responsabilidad penal del asegurado como arrendador de la vivienda.
- Defensa de la responsabilidad penal del asegurado por actuaciones en calidad de miembro de la junta de copropietarios del edificio en que se halle la vivienda asegurada.

- Reclamación de los daños causados a la vivienda y su contenido que sea propiedad del asegurado, por un tercero, siempre que no sean consecuencia de una relación contractual entre el asegurado y el tercero causante de los daños.
- Reclamación de los daños causados al asegurado por sus vecinos por incumplimiento de normas legales relativas a emanaciones de humos o gases.
- Reclamación de los daños causados al asegurado por sus vecinos relativos a servidumbres de paso, luces, vistas, distancias, lindes, medianerías o plantaciones.
- Reclamación de los perjuicios causados al asegurado por incumplimiento de contratos de servicios de reparación o mantenimiento de la vivienda y sus instalaciones (y del contenido en algún caso).

El límite para esta garantía suele ser de 3.000€. Esta cantidad resulta suficiente para la práctica totalidad de casos.

Para la vía judicial se establece una cuantía mínima litigiosa, que suele oscilar entre los 150 y los 600 euros.

Los gastos garantizados son:

- Las tasas, derechos, gastos y costas judiciales
- Los honorarios y gastos de abogado.
- Los derechos y suplidos de procurador cuando su intervención sea preceptiva.
- Los honorarios y gastos de los peritos necesarios durante la tramitación del procedimiento.
- Los gastos notariales y de otorgamiento de poderes para pleitos, así como las actas requerimientos y demás actos necesarios para la defensa de los intereses del asegurado.
- En los procesos penales amparados por la póliza se garantiza también la constitución de las fianzas exigidas al asegurado, para:
 - Obtener su libertad provisional
 - Responder del pago de las costas judiciales, excepto indemnizaciones y multas.

En cambio no se garantizan:

- Las indemnizaciones e intereses de ellas derivados.
- Las multas o sanciones que se impongan al asegurado por las autoridades administrativas o judiciales.
- Los impuestos u otros pagos de carácter fiscal dimanantes de la presentación de documentos públicos o privados ante los organismos oficiales.
- Los gastos que procedan de una acumulación o reconvención judicial, cuando se refieran a materias no comprendidas en las coberturas garantizadas.

Consideraciones generales del seguro de defensa jurídica:

El Seguro de Defensa jurídica se encuentra regulado en la Sección 9ª del Título II de la L.C.S., (Art. 76, de la “a” a la “g”), sección incorporada a la Ley por la Ley 21/90 de 19 de diciembre, para adaptar el derecho español a la directiva 88/357/CEE, sobre libertad de servicios en seguros distintos al de vida, y de actualización de la legislación de Seguros Privados.

- Según el Art. 76 a) “el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato, a hacerse cargo de los gastos en los que pueda incurrir el asegurado como consecuencia de su intervención en un procedimiento administrativo, judicial o arbitral, y a prestarle los servicios de asistencia jurídica judicial y extrajudicial derivados de la cobertura del siniestro”.
- El apartado b) excluye el pago de multas y sanciones impuestas al asegurado por las autoridades administrativas o judiciales.
- En el c) se indica que el seguro de defensa jurídica debe ser objeto de un contrato independiente, o al menos, si se incluye en una póliza única, debe figurar en capítulo aparte, especificando el contenido de la defensa jurídica garantizada y su prima correspondiente.
- En los apartados d) y e) se recogen los derechos del asegurado:
 - Derecho a la libertad de elección de abogado y procurador que hayan de representarle y defenderle en cualquier clase de procedimiento.
 - Asimismo, esta libertad de elección se garantiza en los casos de conflicto de intereses entre las partes del contrato.
 - Libertad de actuación de abogado y procurador elegidos por el asegurado, por cuanto no estarán sujetos a las instrucciones del asegurador.

- Derecho a someter a arbitraje cualquier diferencia que pueda surgir entre él y el asegurador sobre el contrato de seguro.
- Según el apartado f) todos los derechos anteriores deben figurar recogidos expresamente en la póliza y el asegurador resulta obligado informar al asegurado de las facultades que le compete ejercitar en los casos de conflicto de intereses o de desavenencia sobre el modo de tratar una cuestión litigiosa.
- Por último el apartado g) indica que no serán de aplicación los preceptos contenidos en esta Sección:
 - A la defensa jurídica realizada por el asegurador de la responsabilidad civil, según el art. 74.
 - Defensa jurídica realizada por el asegurador de la asistencia en viaje.
 - A la defensa jurídica que tenga por objeto litigioso o riesgos que surjan con el uso de buques o embarcaciones de recreo.

4.3. Actos vandálicos

El asegurador asume hasta el 100% de la suma asegurada los deterioros en el inmueble y/o el robo del continente de la vivienda asegurada, causados por el inquilino como consecuencia de actos de vandalismo o malintencionados, y que se constaten tras su desalojo o marcha de la vivienda. Alguna entidad garantiza, de manera excepcional, los daños en el contenido.

La suma asegurada para continente es, generalmente, 3.000 euros. El aseguramiento se realiza a primer riesgo, por lo que se renuncia expresamente a la aplicación de regla proporcional por infraseguro.

La valoración de los daños se hará a “valor a nuevo”, si aplicar, por consiguiente, ningún demérito por vetustez, antigüedad o estado de conservación.

Se suele establecer una franquicia a cargo del asegurado de 300 euros por siniestro.

Las exclusiones habituales de esta garantía son:

- Los daños y perjuicios cuando el siniestro se origine por mala fe del asegurado.
- Los daños producidos por :
 - Uso y desgaste paulatino.

- Defecto propio.
- Vicio constructivo.
- Defectuosa conservación.
- Los daños consistentes en pintadas, rascadas, arañazos, rayadas, raspaduras, inscripciones, pegados de carteles y hechos análogos.
- Trabajos habitualmente necesarios para mantener el uso de los bienes. (Trabajos de mantenimiento).
- Rotura de cristales, espejos y lunas.

Cabe reseñar que los daños producidos por los arrendatarios al continente y/o contenido asegurado están habitualmente excluidos en las garantías de actos vandálicos de los productos multirriesgo del hogar, por lo que la garantía aquí expuesta complementa de manera perfecta a la de los multirriesgos.

4.4. Asistencia

4.4.1. Asistencia jurídica telefónica

El asegurador pone a disposición del asegurado un abogado para cualquier consulta telefónica que desee hacerle sobre el alcance de los derechos que le son propios en su calidad de arrendador.

Puede ampliarse la cobertura a consultas relativas a contratos y trámites de compra-venta de viviendas, hipotecas, registro de la propiedad, propiedad horizontal y problemas con vecinos o con la comunidad de propietarios.

4.4.2. Asistencia 24 horas para daños materiales

Se trata de un servicio análogo al ofrecido en los productos multirriesgo.

A) Siniestros cubiertos por la garantía de actos vandálicos:

El asegurador garantiza el envío urgente de operarios para realizar las reparaciones necesarias para subsanar los daños producidos, amparados por la garantía.

Se garantiza en concreto:

- El desplazamiento en 24 horas y con la máxima inmediatez posible.
- Tarifa fija por hora de trabajo.

- Garantía sobre los trabajos por seis meses.
- Responsabilidad civil en los trabajos realizados.
- Control de calidad en todos los servicios prestados.

B) Siniestros no cubiertos por la garantía de actos vandálicos

El asegurador, a petición del asegurado y a su cargo, enviará los siguientes profesionales:

- | | |
|---|------------------|
| • Fontaneros | • Albañiles |
| • Electricistas | • Pintores |
| • Cristaleros | • Escayolistas |
| • Carpinteros | • Enmoquetadores |
| • Cerrajeros | • Parquetistas |
| • Antenistas | • Tapiceros |
| • Técnicos en porteros auto-
máticos | • Barnizadores |
| | • Vigilantes |

4.5. Exclusiones generales para todas las garantías

El asegurador no asumirá los siniestros derivados de:

- Hechos voluntariamente causados por el Asegurado o en los que concurra dolo o culpa grave por parte de éste.
- Guerra civil o internacional, haya o no mediado declaración oficial, invasión, fuerza militar, sedición, motín o tumulto popular, atentados con fines políticos o sociales, huelgas, cierres patronales, alborotos populares y terrorismo.
- Erupción volcánica, terremotos, temblor, asentamiento, hundimiento, desprendimiento o corrimiento de tierras, huracán, tromba, marea, oleaje, inundación, contaminación, polución o corrosión, deslizamientos o corrimientos del terreno.

- Reacción o radiación nuclear, alteraciones genéticas, contaminación radioactiva, cualquiera que sea la causa que la produzca, y las pérdidas de valor o de aprovechamiento a consecuencia de ello, así como los gastos de descontaminación, búsqueda o recuperación de los isótopos radiactivos de cualquier naturaleza y aplicación, a consecuencia de un siniestro amparado por la póliza.
- Hechos cuya cobertura corresponda al Consorcio de Compensación de Seguros, aún cuando dicho Organismo no admita la efectividad del derecho del Asegurado por incumplimiento de alguna de las normas establecidas en el Reglamento y disposiciones vigentes en la fecha de ocurrencia del siniestro.
- Hechos calificados por el Gobierno como “catástrofe o calamidad nacional”.
- Posibles diferencias entre los daños producidos y las cantidades indemnizadas por el Consorcio de Compensación de Seguros.
- Los perjuicios y pérdidas indirectas de cualquier clase que se produzcan con ocasión del siniestro.
- Los contratos de arrendamiento siguientes:
 - De locales de negocio.
 - Rústicos.
 - De temporada.
 - De viviendas secundarias.
 - Sobre inmuebles que carezcan de las condiciones legales de habitabilidad.
 - Subarriendos.
- Gastos de mudanza o guardamuebles.
- Los siniestros que tengan su origen o estén relacionados con el proyecto, construcción, transformación o derribo del inmueble o instalaciones donde se halle ubicado el riesgo, así como los originados por canteras, explotaciones mineras e instalaciones fabriles.
- Los procedimientos judiciales en materia de urbanismo, concentración parcelaria y expropiación.
- Hechos declarados después de transcurrir dos años desde la fecha de rescisión o extinción de este contrato y aquellos cuyo origen o primera manifestación se haya producido antes de la fecha de efecto de la póliza.

4.6. Consorcio de Compensación de Seguros

Siempre que se contrate la garantía de actos vandálicos, se incluirá la cláusula de de indemnización por el Consorcio de Compensación de Seguros de las pérdidas derivadas de acontecimientos extraordinarios, conforme a lo establecido por el Real Decreto Legislativo 7/2004, de 29 de octubre, y modificado por la Ley 12/2006, de 16 de mayo.

Los riesgos cubiertos son:

- a) Los siguientes fenómenos de la naturaleza: terremotos y maremotos, inundaciones extraordinarias (incluyendo los embates de mar), erupciones volcánicas, tempestad ciclónica atípica (incluyendo los vientos extraordinarios de rachas superiores a 135 Km. /h y los tornados) y caídas de meteoritos.
- b) Los ocasionados violentamente como consecuencia de terrorismo, rebelión, sedición, motín y tumulto popular.
- c) Hechos o actuaciones de las Fuerzas Armadas o de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad en tiempo de paz.

5. Contratación

5.1. Formas de comercialización

Como producto independiente se concibió a partir de una garantía principal, la de impago de alquileres, a la que se añadieron otras complementarias, defensa jurídica, actos vandálicos, y tiempo después la asistencia.

Actualmente algunas entidades parten de la defensa jurídica o de los actos vandálicos, a las que se pueden añadir el resto de garantías optativamente.

Desde hace unos años, también se ofrece la posibilidad de agregar todas o algunas de las garantías comentadas a productos de hogar.

5.2. Selección de riesgos. El “scoring”

La correcta selección del riesgo constituye uno de los mayores retos del sector asegurador. Para evitar problemas de anti-selección las compañías aseguradoras deben establecer controles adecuados en el momento de la contratación, que impidan el aseguramiento de personas con una elevada probabilidad de tener siniestros. En caso del seguro de impago de alquileres lo que nos interesa medir es la capacidad de pago del futuro asegurado, y para ello, utilizamos procedimientos semejantes a los empleados por las entidades financieras para la concesión de préstamos.

Por tanto se debe requerir la información necesaria para poder establecer la situación económica-patrimonial del solicitante de seguro. Y todo ello sin romper el equilibrio necesario entre lo que sería óptimo desde el punto de vista técnico y lo que resulta factible desde el punto de vista operativo y comercial.

Para efectuar el “scoring” se tienen que conocer los ingresos netos del trabajo anuales y los gastos comprometidos anualmente en préstamos personales e hipotecarios, y otros alquileres. La diferencia entre estos ingresos y gastos nos dará la renta disponible. La renta disponible se multiplica por un porcentaje establecido por la entidad, que nos dará el importe máximo de renta anual que puede asumir el futuro inquilino para ser asegurable.

El porcentaje asumido como aceptable por las compañías oscila entre un 35% y un 45%. En ocasiones el porcentaje varía en función del importe de la renta disponible. A mayor renta disponible mayor es el porcentaje admitido.

La documentación solicitada habitualmente es:

- Documento nacional de identidad o tarjeta de residencia.

- Última nómina, dónde figure la antigüedad en la empresa y el tipo de contrato. Si no quedara detallado, se puede sustituir por un certificado de empresa, o copia del contrato de trabajo.
- Última declaración del impuesto sobre la renta de las personas físicas.
- Contrato proforma de arrendamiento debidamente cumplimentado, y en el que consten la dirección de la vivienda, duración del contrato y tipo, y por último renta y forma de pago.

El seguro se puede establecer para varios inquilinos. El “scoring” se realizaría sobre todos los inquilinos de forma conjunta.

El último paso para dar viabilidad al aseguramiento acostumbra a ser la consulta en algún fichero de morosos, RAI, ASNEF, etc... para comprobar que no figure el inquilino.

El “scoring” se puede realizar “a priori” de la forma que acabamos de ver, con aceptación del riesgo tras verificar que cumpla los requisitos establecidos por la entidad, y también “a posteriori”.

El “scoring a posteriori” plantea algún problema añadido. El riesgo se ha aceptado, condicionado al cumplimiento de determinados requisitos que serán verificados en el momento de la ocurrencia del siniestro. En caso de incumplimiento el asegurador se vería liberado del pago del siniestro. Pero es estrictamente necesario para que pueda actuarse de semejante manera que el asegurado conozca con todo lujo de detalles los requisitos necesarios para asegurar el riesgo, y las consecuencias de su incumplimiento, por lo que debe constar expresamente en póliza y ésta estar debidamente firmada, o bien cumplimentar y firmar un cuestionario de seguro suficientemente exhaustivo.

5.3. Tarificación

Para ver la tarificación consideremos el producto más habitual, con las siguientes garantías:

- Impago de alquileres, 12 mensualidades con franquicia de 1 mes.
- Defensa jurídica con límite de 3.000€.
- Actos vandálicos con límite de 3.000€ y franquicia de 300€.

La tasa se establece entre un 3 y un 5 por ciento respecto del importe anual de la renta para todas las garantías.

La descomposición por garantías de la tasa es la siguiente:

- Impago de alquileres 60%
- Defensa jurídica 30%
- Actos vandálicos 10%

Impuestos:

- IPS: **6%** sobre la prima neta de todas las garantías
- Recargo destinado a financiar la actividad liquidadora de entidades aseguradoras: 3% sobre la prima neta de todas las garantías
- Consorcio: 0.3733% sobre la prima neta de actos vandálicos

Se suele establecer una prima mínima entorno a los 180€

Veamos un ejemplo de tarificación con una prima del 4%, para un contrato de arrendamiento con una renta mensual de 1.000€:

Tabla 13. Ejemplo de recibo desglosado

Garantía	Capital	Tasa	Prima Neta	I.P.S.	C.C.S.	RALEA
Impago de alquileres	1.000	2.40	288	17.28	-	0.86
Defensa jurídica	3.000	1.20	144	8.64	-	0.43
Actos vandálicos	3.000	0.40	48	2.88	1.12	0.14
Totales		4.00	480	28.8	1.12	1.43
TOTAL RECIBO						511.35

Fuente: Elaboración propia

6. Tramitación de siniestros

6.1. La comunicación del siniestro

La comunicación del parte a la entidad aseguradora inicia el procedimiento de tramitación del siniestro.

¿Cuándo debe ser comunicado el parte?

La Ley de Contrato de Seguro establece un plazo genérico para la comunicación del siniestro al asegurador, en su artículo 16, de siete días desde que el tomador del seguro o el asegurado o el beneficiario lo hayan conocido, pero ofrece una salvedad, permitiendo que en la póliza se fije un plazo más amplio. En este tipo de productos se amplía expresamente el plazo de comunicación, que queda fijado entre treinta y cuarenta y cinco días desde el comienzo el impago.

La comunicación tardía del parte de siniestro conlleva la pérdida de derecho a indemnización proporcional, ya que es cláusula de estilo habitual de estos productos, la que fija “que la garantía de impago tomará efecto al recibirse por el asegurador la declaración del impago efectuada por el tomador o asegurado”.

¿Quién debe comunicarlo?

La Ley obliga a al tomador, o al asegurado, pero nada obsta a que otras personas puedan comunicarlo, administradores de fincas, sociedades públicas o privadas gestoras de alquileres y, por supuesto, los mediadores.

¿Qué documentación se debe aportar?

- Contrato de arrendamiento.
- Recibos impagados.
- Datos de contacto del asegurado en caso de que no figuren en la póliza.
- Todos los datos posibles para poder establecer contacto con al inquilino, o avalista en caso de haberlo, o poder localizarlos, (teléfonos, correo electrónico, lugar de trabajo, otras direcciones, etc...). Si se pasa a la reclamación judicial es preceptivo consignar en el escrito de demanda los datos completos de los demandados para poder emplazarlos a juicio.
- En caso de existir, justificantes de reclamación efectuada directamente por el asegurado/arrendador, (burofaxes, telegramas, etc...). Como veremos posteriormente, la reclamación de pago efectuada de forma fehaciente, con anterioridad de dos meses a la presentación de la demanda es causa de imposibilidad de enervación de la acción por parte del inquilino/demandado.

Para poder hacer la reclamación judicialmente, además necesitaremos:

- Poder general para pleitos a favor de un Procurador de los Tribunales.
- Título de propiedad del piso.

6.2. La gestión del siniestro

Una vez comunicado el parte a la entidad aseguradora se pone en marcha el proceso administrativo de gestión y reclamación de las cantidades adeudadas.

Podemos distinguir las siguientes fases:

6.2.1. Apertura del siniestro

El tramitador asignado revisa toda la documentación recibida, y si es suficiente, procede con la apertura informática del siniestro. En caso de insuficiencia, debe solicitarla al asegurado, y mantener un sistema de agenda para reclamarla periódicamente.

Una vez validada la apertura se asigna automáticamente el número de referencia del siniestro y se generan varios escritos tanto para comunicar los datos del siniestro al mediador y asegurado, como para iniciar la reclamación de rentas impagadas al inquilino.

Además, también se generan las anotaciones de agenda necesarias para poder controlar el desarrollo del siniestro. El control del *“timing”* de tramitación es muy importante en todos los siniestros, pero en los que afectan a la garantía de impago, si cabe, aún más. La experiencia nos enseña que a mayor tiempo pase desde el comienzo del impago menor es la probabilidad de conseguir que el inquilino pague, y además el importe de la prestación se verá incrementado, ya que cada mes que pasa se devenga una nueva renta y los gastos de reclamación también se van elevando.

6.2.2. Reclamación extrajudicial

El encargado de realizar las primeras gestiones es el tramitador del siniestro.

El tramitador ha de ser proactivo, y ayudado de las herramientas informáticas, debe cumplir de la manera más fiel los plazos previamente establecidos por la entidad, en aras de conseguir que el arrendatario cumpla con su compromiso contractual, y liquide la deuda.

Si no prospera la reclamación el tramitador da traslado de toda la documentación al abogado designado para llevar el asunto.

Éste tras estudiar la misma emitirá un informe de viabilidad de la reclamación judicial.

En caso de ser positiva, intentará realizar una última “gestión amistosa”. Como ya hemos indicado anteriormente, el paso del tiempo reduce las posibilidades de éxito de cobro, así como incrementa el importe de las prestaciones, por lo que las gestiones deben ser realizadas de manera ágil. En numerosas ocasiones la recepción de un escrito firmado por un letrado invitando al pago de la deuda es motivo suficiente para que el deudor intente buscar una solución al conflicto, y evitar así la inminente demanda.

Agotada la gestión de reclamación amistosa, se deberá buscar el auxilio judicial.

6.2.3. Reclamación judicial

El abogado iniciará el procedimiento de desahucio al que acumulará la reclamación de los impagados, que por su importancia trataremos de manera detallada más adelante, con la interposición de la correspondiente demanda.

El letrado informará de cada una de las gestiones realizadas y de cualquier hecho relevante al tramitador del siniestro de manera periódica, quién a su vez seguirá controlando que el primero cumpla con los plazos preestablecidos por la entidad aseguradora.

Celebrado el juicio, se quedará pendiente de que se dicte sentencia, y de que ésta adquiera firmeza.

Si la sentencia estima las pretensiones del demandante, se instará el lanzamiento del inquilino.

La fecha del lanzamiento es muy importante por dos motivos:

- El asegurado/arrendador, recupera la posesión del piso, por lo que se da por concluido el período indemnizable por la garantía de impago de alquileres.
- Es conveniente conocer con suficiente antelación la fecha y hora en la que el juzgado va a llevar a cabo el lanzamiento, para poder coordinar la intervención pericial en el momento inmediatamente posterior al desalojo del inquilino, y poder verificar “*in situ*”, el estado de la vivienda, ante una posible reclamación de daños por actos vandálicos.

6.2.4. Pago de la prestación

El momento de pago de la indemnización de la garantía de impago de alquileres puede establecerse en la póliza de dos maneras, como veíamos al comentar la garantía:

- En los primeros productos se indicaba que el momento en el que surgía la obligación del asegurador para satisfacer la indemnización era cuando recaía la sentencia judicial firme o cualquier otra resolución judicial definitiva en el juicio de desahucio instado contra el inquilino moroso.
- Si este primer pago no alcanzaba el límite fijado en póliza y con posterioridad a la comunicación de la sentencia se devengarán nuevas mensualidades, la entidad efectuaría un segundo pago complementario, en el momento en el que se devengara la última de las rentas garantizadas en póliza.
- Los productos más actualizados contemplan la posibilidad de que el asegurado solicite el adelanto o anticipo de parte de la indemnización, siempre que se cumplan unos requisitos. Estos son:
 - Que haya transcurrido un plazo determinado desde el inicio del impago. Este plazo suele ser de tres o cuatro meses.
 - Que el asegurado haya iniciado las acciones judiciales de desahucio del inquilino y que éstas se hallen en trámite.

Para calcular el importe a indemnizar en uno u otro momento, tendremos que valorar por un lado cual es la cantidad mensual indemnizable y por otro lado qué plazo es el que corresponde indemnizar.

- **Determinación del importe de la mensualidad indemnizable:**

Para determinar este importe comparemos el capital mensual fijado en la póliza por el asegurado, incluidas sus revalorizaciones en caso de haberlas- suma asegurada-, y el importe acreditado en los recibos impagados con base en el contrato de arrendamiento.

Si son los mismos importes no cabe duda de que ésta es la cantidad a tener en cuenta para los cálculos. Pero ¿qué pasa si no coinciden?

Si la suma asegurada es superior al importe acreditado, consideraremos éste último, pues conforme a lo establecido en el artículo 26 LCS “el seguro no puede ser objeto de enriquecimiento injusto para el asegurado”, y además, “para la determinación del daño se atenderá al valor del interés asegurado en el momento inmediatamente anterior a la realización del siniestro”.

Si por el contrario la suma asegurada resulta inferior al importe acreditado, procederá la aplicación de la regla proporcional por infraseguro, salvo que se haya acordado su no aplicación, conforme a lo establecido en el artículo 30 de la LCS, que reproducimos a continuación.

“Si en el momento de la producción del siniestro la suma asegurada es inferior al valor del interés, el asegurador indemnizará el daño causado en la misma proporción en la que aquélla cubre el interés asegurado.

Las partes, de común acuerdo, podrán excluir en la póliza, o con posterioridad a la celebración del contrato, la aplicación de la regla proporcional prevista en el párrafo anterior”.

En cualquier caso “la suma asegurada representa el límite máximo de la indemnización a pagar por el asegurador en cada siniestro”. (art .27 LCS).

- **Determinación del período indemnizable**

Para la determinación del período a indemnizar valoraremos si el parte se ha declarado dentro del período establecido en la póliza, o si se ha comunicado fuera de plazo.

Si se comunicó el parte dentro del plazo autorizado por el asegurador, el inicio del período indemnizable coincidirá con el inicio de la primera mensualidad impagada y abarcará hasta la fecha en la que se realiza el pago, descontando la franquicia temporal establecida en la póliza, siempre con el límite máximo establecido en la póliza.

Si se comunica el parte fuera del plazo máximo establecido, procederemos de la misma forma explicada en el párrafo anterior, pero en este caso descontaremos del período resultante los días de demora en la comunicación del parte.

- **Determinación del importe de la indemnización:**

La cantidad a indemnizar resulta de multiplicar la cuantía mensual indemnizable por el período indemnizable, expresado en meses, a la que habrá que deducir el importe de la franquicia temporal, en su caso.

El asegurado, deberá prestar toda la colaboración necesaria para reclamar los importes indemnizados, al inquilino, y en caso de que éste finalmente pague, debe retornar las cantidades que el asegurador le había indemnizado previamente. Del mismo modo, el asegurado, debe retornar las cantidades anticipadas por la entidad, en caso de desistir posteriormente de la acción de desahucio, o en caso de que la sentencia que ponga fin al proceso desestime totalmente sus pretensiones. Si la estimación es parcial, deberá devolver la parte cobrada en exceso.

6.2.5. Cierre del expediente

La exposición anterior se ha realizado desde la perspectiva de un inquilino que persiste en su impago. Si en algún momento de la reclamación procede a liquidar la deuda, se pone fin al siniestro, una vez verificado el pago, y liquidados los honorarios de los profesionales que hayan intervenido en la reclamación.

Volviendo al caso del inquilino moroso, condenado por sentencia judicial firme, se tendrá que ejecutar la sentencia, de desahucio con el lanzamiento, y de reclamación de las cantidades adeudadas.

Producido el desalojo, se pone fin a la prestación por impago de alquileres. Y en este momento puede surgir la reclamación por actos vandálicos, por lo que

resulta muy conveniente que el letrado informe de la fecha y hora del lanzamiento a la entidad para poder coordinar la visita pericial en ese momento.

Respecto de la ejecución de las cantidades impagadas, habrá que valorar su conveniencia, caso a caso, ya que dependiendo del importe a reclamar y de las circunstancias del arrendatario puede resultar antieconómico.

6.3. El procedimiento de desahucio por impago de rentas de una vivienda de alquiler

Se trata de un procedimiento judicial declarativo, sumario, especial y abreviado.

Se encuentra regulado por un conjunto de normas desperdigadas en varios capítulos de la vigente Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, en adelante LEC.

Sobre cuál es el objeto del proceso existen varias posturas doctrinales.

Para un sector de la doctrina consiste en la recuperación de la posesión del inmueble por parte del arrendador.

Para otros, en cambio, el objeto de la acción de desahucio persigue como objeto la resolución del contrato.

Por último, un tercer sector doctrinal se inclina por considerar, entendemos que acertadamente, que su objeto es "... la desposesión del demandado y consecuentemente la recuperación posesoria del actor, previa en su caso, resolución del contrato de arrendamiento...en cuya virtud venía poseyendo el demandado".

El fundamento legal lo encontramos en el ya mencionado artículo 27.2.a) de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, que establece como una de las causas por las que el arrendador podrá resolver de pleno derecho el contrato: a) La falta de pago de la renta o, en su caso, de cualquiera de las cantidades cuyo pago haya asumido o corresponda al arrendatario.

6.3.1. Clase de procedimiento

La Ley de Enjuiciamiento Civil establece que son de ámbito de **juicio verbal** las demandas fundamentadas en el **impago de la renta o cantidades debidas por el arrendatario**, o en la expiración del plazo fijado contractualmente, pretendan que el dueño, usufructuario o cualquier otra persona con derecho a poseer una finca rústica o urbana, dada en arrendamiento, ordinario o financiero, o en aparcería, recuperen la posesión de dicha finca. Artículo 250.1.1 LEC.

El resto de litigios planteados sobre arrendamientos urbanos se sustanciarán mediante procedimiento ordinario, según el artículo 259.1.6.LEC "Las que versen sobre cualesquiera asuntos relativos a arrendamientos urbanos o rústicos

de bienes inmuebles, salvo que se trate del **desahucio por falta de pago** o por extinción del plazo de la relación arrendaticia”.

La redacción originaria del segundo párrafo del artículo 438.3.3ª LEC, rompía la clara distribución de procedimientos en función de la materia al introducir una excepción a la norma general: “También podrá tramitarse a través del **juicio ordinario** cuando se produzca una acumulación de acciones y se reclame junto a la recuperación de la posesión, las rentas o cantidades análogas, vencidas y no pagadas, superiores a 3.000€”.

Pero dos años después de la entrada en vigor de la LEC, La Ley de 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo, modificó la redacción del artículo 438.3.3ª, en su Disposición Final 3ª.

La nueva redacción del artículo 438.3.3ª permite la acumulación objetiva de acciones en los juicios verbales, en reclamación de rentas o cantidades análogas vencidas y no pagadas, cuando se trate de juicios de desahucio de finca por falta de pago, con independencia de la cantidad que se reclame.

Por tanto, ahora ya carece de relevancia si la cantidad reclamada es superior o no a 3.000€, en caso de que el demandante decida acumular las acciones y la demanda se ventilará siempre por las normas del juicio verbal, si bien, con las especialidades que veremos posteriormente.

6.3.2. Legitimación activa

¿Quién puede presentar la demanda? El artículo 250.1.1 LEC, habla de “dueño, usufructuario, o cualquier otra persona con derecho a poseer”, en definitiva, el arrendador, que en nuestro caso será además asegurado.

6.3.3. Legitimación pasiva

¿A quién hay que demandar? La demanda de desahucio ha de instarse frente al arrendatario, como norma general, pero es conveniente demandar al resto de personas que habiten la vivienda con independencia de que vivan en ella por ser familiares del arrendatario, o estén subarrendados, o se les haya cedido o traspasado la vivienda.

6.3.4. Postulación

Las partes comparecerán en juicio por medio de procurador (art. 23.1. LEC) y asistidos por abogado (art. 31.1. LEC).

La obligatoriedad general de comparecencia en juicio, asistidos de procurador y abogado, tiene una excepción, cuando se trate “juicios verbales cuya cuantía no exceda de ciento cincuenta mil pesetas (900€) y la petición inicial de los procedimientos monitorios”, conforme a lo previsto en la LEC. (arts. 23.2.1. y 31.2.1 LEC).

6.3.5. Enervación del desahucio

La enervación del desahucio es una facultad que concede la LEC al arrendatario de paralizar el proceso y evitar la celebración del juicio, sujeto al cumplimiento de unas condiciones establecidas en el art. 22.4 LEC:

- El arrendatario debe pagar al actor o poner a su disposición en el tribunal o notarialmente el importe de las cantidades reclamadas en la demanda y el de las que adeude en el momento de dicho pago enervador del desahucio.
- Sólo puede hacerlo una vez.
- No cabe esta posibilidad si el arrendador hubiese requerido de pago al arrendatario, con al menos dos meses de antelación a la presentación de la demanda y el pago no se hubiese efectuado al tiempo de dicha presentación. El plazo originario era de cuatro meses, pero fue reducido en dos meses por la Ley de 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo.

Cuando se trate de demandas de desahucio de fincas urbanas, por falta de pago de las cantidades o rentas debidas, será obligatorio que en el escrito de demanda se hagan constar las circunstancias que están establecidas por la Ley para que el juez pueda decidir si en el caso en concreto se permite o no la enervación de la acción mediante el pago de las cantidades adeudadas. Si no se hacen constar el órgano judicial no admitirá a trámite la demanda.

El tribunal indicará en la citación al demandado para la vista, en caso de ser posible, la posibilidad de enervar el desahucio conforme a lo establecido en el apartado 4 del artículo 22 de la LEC.

6.3.6. Posibilidad de aceptar el compromiso de condonación del actor

La Ley 22/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo, vuelve a aparecer una vez más en escena al añadir el artículo 437.3 LEC, que ofrece una nueva posibilidad al demandante en caso de solicitar en la demanda el desahucio de finca urbana por **falta de pago de las rentas** o cantidades debidas al arrendador, el demandante podrá anunciar en ella que asume el compromiso de condonar al arrendatario toda o parte de la deuda y de las costas, con expresión de la cantidad concreta, condicionándolo al desalojo voluntario de la finca dentro del plazo que se indique, que no podrá ser inferior a un mes desde que se notifique la demanda.

La aceptación de este compromiso por parte del demandado equivaldrá a un allanamiento con los efectos del artículo 21, según la nueva redacción del artículo 440.3LEC.

A tal fin, el Tribunal otorgará un plazo de cinco días al demandado para que manifieste si acepta el requerimiento. Por tanto, el arrendatario/demandado tendrá que decidir en un plazo no superior a cinco días si acepta la propuesta

del arrendador/demandante y decide o no desalojar de manera voluntaria la vivienda, en el plazo que se indique, que no podrá ser inferior a un mes desde que se notifique la demanda, a cambio de que el demandante le condone la totalidad de la deuda o de las costas, o la parte de éstas que haya considerado oportuna y haya consignado en el escrito de demanda.

Esta posibilidad, que no obligación, legal para el demandante no puede ser perjudicial “*per se*” para el asegurador. Es decir, si resulta claro que el arrendador puede condonar la cantidad que tenga a bien al arrendatario, no lo es menos, que no puede exigir, a continuación, el pago de las cantidades condonadas al asegurador en virtud de la garantía de impago de alquileres. Y no sólo porque los condicionados generales indiquen que los asegurados aunque puedan transigir los asuntos en trámite, en el caso de que se generen obligaciones o pagos a cargo del asegurador ambos deberán actuar siempre y previamente de común acuerdo, sino porque entendemos que una interpretación contraria a este postulado atentaría directamente contra los principios de equidad y justicia, vulnerando el principio de buena fe exigible en cualquier tipo de contrato, y dejaría al asegurador en una situación de absoluta indefensión.

6.3.7. Tratamiento de la rebeldía

El artículo 496.1 de la LEC establece que será declarado en rebeldía en demandado que no comparezca en la forma, en la fecha o en el plazo señalado en la citación o emplazamiento”.

Los efectos de la declaración en rebeldía no conllevan que automáticamente el demandado rebelde se allane a las peticiones del demandante, ni tan siquiera que admita como ciertos los hechos de la demanda, salvo en los casos en que la ley expresamente disponga lo contrario. Pues bien, en el procedimiento de desahucio encontramos una de las excepciones. “El tribunal apercibirá al demandado que, de no comparecer a la vista, se declarará el desahucio sin más trámites” (Art. 440.3 LEC).

6.3.8. Fijación de fecha para el lanzamiento

El mencionado artículo 440.3 LEC continúa, indicando que el Tribunal fijará en el auto de admisión día y hora para que tenga lugar, en su caso, el lanzamiento, que podrá ser inferior a un mes desde la fecha de la vista, advirtiendo al demandado que, en caso de que la sentencia sea condenatoria y no se recurra, se procederá al lanzamiento en la fecha fijada si lo solicitase el demandante en la forma prevenida en el artículo 549 LEC.

Este plazo está referido al lanzamiento forzoso, dejando al margen el de carácter voluntario considerado en el apartado 6.3.6.

6.3.9. Eficacia de la sentencia

En los procedimientos de desahucio la sentencia no producirá los efectos de cosa juzgada. Esto quiere decir que en un procedimiento declarativo ordinario posterior podrá volver a discutirse en toda su extensión cualquier litigio que sur-

ja dentro de la relación jurídica cuya existencia o inexistencia, ha dado lugar al desahucio.

OTROS:

Las posibilidades de defensa están especialmente constreñidas. El demandado sólo puede alegar el pago y cualquier otra circunstancia que permita y sea relativa a la enervación de la acción.

En cuanto al medio de prueba no hay limitación alguna.

7. El futuro del producto

El futuro del producto vendrá determinado fundamentalmente por dos factores: En primer lugar por la política de vivienda diseñada por las tres administraciones públicas, estatal, autonómica y local, y por las reformas legislativas que realicen sobre el mercado de vivienda en alquiler, la regulación del contrato de arrendamiento y la resolución judicial de los posibles conflictos que puedan plantearse. En segundo lugar, por la coyuntura económica que nos vayamos encontrando en cada momento.

Las perspectivas actuales son bastante alentadoras para el desarrollo de este seguro, por el crecimiento del número de alquileres.

Por un lado las diferentes administraciones parecen haber apostado decididamente por el desarrollo del mercado de alquiler, y a parte de las medidas ya tomadas hasta ahora se atisban nuevas reformas legales que favorezcan su crecimiento.

Por otra parte, la situación económica actual, favorece igualmente el crecimiento de este mercado. Muchos demandantes de compra de vivienda ahora los son de alquiler, por la subida de los tipos de interés y por el endurecimiento de las condiciones para la concesión de préstamos por parte de las entidades financieras.

La oferta de vivienda en alquiler también está creciendo. Cientos de viviendas recién terminadas, que estaban destinadas en origen a venta, son reconducidas hacia el arrendamiento, por la imposibilidad de encontrar comprador.

El sector asegurador debe prestar atención a todas las reformas que se vayan produciendo, para poder aprovechar las oportunidades de negocio que se planteen.

A continuación planteamos algunas ideas para el desarrollo del producto actual y la creación de productos complementarios o relacionados:

- Inclusión de nuevas garantías:
 - Pérdida de alquileres a consecuencia de incendio, robo, daños por agua, etc...
 - Actos vandálicos producidos por terceros.
 - Cerrajería urgente.
- Creación de nuevos productos específicos para alquileres de:
 - Edificios de vivienda (propietarios “verticales”).
 - Locales de negocio.

- Edificios de oficinas.
- Naves industriales.
- Creación de nuevos productos específicos para:
 - Administradores de fincas.
 - Inmobiliarias.
 - Inquilinos (que garantizaran el pago de las rentas en caso de fallecimiento, invalidez, larga enfermedad, desempleo,...)
 - Anulación de alquileres de temporada.

8. Conclusiones

El objetivo de este trabajo consistía en explicar brevemente las características del seguro de impago de alquileres de reciente aparición en el sector asegurador español. Un seguro en plena fase de desarrollo y con un mercado potencial de aproximadamente 500 millones de euros.

Hemos tratado de explicar la realidad del mercado del alquiler español y las diferencias con otros países de nuestro entorno, así como su regulación legal. También hemos visto cómo las administraciones públicas parecen querer dar al mercado arrendaticio el impulso definitivo, que nos homologue con los países de nuestro entorno. Circunstancia, que favorece, en principio, el crecimiento del seguro aquí comentado.

Hemos visto cómo, en un mercado asegurador maduro como el nuestro, aún es posible crear nuevos tipos de seguro que permitan diversificar aún más la oferta de las entidades, proporcionándoles un crecimiento adicional en primas en cifras nada desdeñables.

Por último, me gustaría que el trabajo aquí desarrollado pueda servir de guía para quienes, por su reciente aparición, aún no conozcan esta modalidad de seguro.

9. Bibliografía

- Bernard Ríos, Joaquín (2000): *"Fundamentos Técnicos del Seguro"*. Bernard Consultores, S.L.
- Bermúdez Meneses, Concepción; Delgado Díaz, Julián; Nadal Antràs, Carlos. (2004): *"Vivienda y seguro"*. Actualidad Aseguradora.
- Bermúdez Meneses, Concepción; López Orozco, Fernando; Pacheco Rubio, Rafael; Nadal Antràs, Carlos. (2006): *"Alquiler y seguro"*. Actualidad Aseguradora.
- Carreras Martí, Joaquín (1997): *"La Ley de regulación del contrato de seguro"*. CECAS.
- Escaler Bascompte, Ramón (2006): *"El desahucio por falta de pago"*. Atelier
- Lasarte Álvarez, Carlos (2007): *"Principios de Derecho Civil". Tomo tercero "Contratos"*. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales
- Pérez Torres, José Luis (2002): *"Conociendo el Seguro"*.
- Torres López, Alberto (2007): *"Los juicios de desahucio. 100 preguntas y respuestas"*. Sepín

Legislación

Constitución española de 27 de diciembre de 1978. **(CE)**

Código civil español. **(Cc)**

Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro. **(LCS)**

Ley 21/1990, de 19 de diciembre, para adaptar el derecho español a la directiva 88/357/CEE, sobre libertad de servicios en seguros distintos al de vida, y de actualización de la legislación de Seguros Privados.

Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de arrendamientos urbanos. **(LAU)**

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. **(LEC)**

Ley 22/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo.

Ley 12/2006, de 16 de mayo, por la que se modifica el texto refundido del estatuto legal del consorcio de compensación de seguros, aprobado por el real decreto legislativo 7/2004, de 29 de octubre, y la ley 24/1988, de 28 de julio, del mercado de valores

Real Decreto 553/2004, de 17 de abril, por el que se reestructuran los departamentos ministeriales.

Real Decreto 801/2005, de 1 de julio, por el que se aprueba el Plan Estatal 2005-2008, para favorecer el acceso de los ciudadanos a la vivienda.

Real Decreto Legislativo 7/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido del Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros.

Decret 54/2008, d'11 de març, pel qual s'estableix un règim de cobertures de cobrament de les rendes arrendatícies dels contractes de lloger d'habitatges. (Generalitat de Catalunya)

Decret 171/2008, de 26 d'agost, pel qual s'estableix un règim de cobertures de cobrament de les rendes arrendatícies dels contractes de lloger d'habitatges i s'estableix la seva entrada en vigor. (Generalitat de Catalunya)

Sitios WEB:

<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft07/a081&file=inebase&L=0>. Estadísticas sobre construcción y viviendas. Instituto Nacional de Estadística. (Consultas realizadas durante julio y agosto 2.008)

<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft18/p464&file=inebase&L=0>. Estadísticas sobre arrendamientos urbanos. Instituto Nacional de Estadística. (Consultas realizadas durante julio y agosto 2.008)

<Http://www.consumer.es/web/es/vivienda/2006/10/09/156260.php> Artículo sobre arrendatarios morosos. (Consulta realizada 07/08/08)

<http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/82034/10/06/> Artículo sobre desahucios. (Consulta realizada 07/08/08)

<http://www.finanzas.com/noticias/finanzas.php?id=9110953> Artículo sobre desahucios. (Consulta realizada 07/08/08)

http://www.cis.es/cis/opencms/-Archivos/Marginales/2760_2779/2766/e276600.html Barómetro junio 2.008 del Centro de Investigaciones Sociológicas (C.I.S.). (Consulta realizada 04/08/08)

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/&product=REF_TB_living_conditions_welfare&depth=2 "Living conditions and welfare". Eurostat (Consulta realizada 03/08/08)

<http://www.negocios.com/negocios/02-06-2008> Artículo sobre el fracaso del alquiler en España. (Consulta realizada 24/06/08)

http://www.mviv.es/es/xls/estadisticas/alquiler/ALQ_2006.PDF Encuesta sobre la vivienda en alquiler de los hogares en España 2.006. Ministerio de Vivienda. (Consulta realizada 24/06/08)

http://www.mviv.es/es/index.php?option=com_content&task=view&id=236&Itemid=258 Ayudas al alquiler de viviendas en España. Ministerio de Vivienda. (Consulta realizada 24/07/08)

<http://www.demo.actionis.es/data/comentarios/6.html> "El desahucio en arrendamientos urbanos y por precario".

www.sacapp.com

www.superassureur.com

www.hestia.fr

José Luis Marín de Alcaraz

Nacido en Madrid en 1967. Licenciado en Derecho y abogado.

Se incorporó al sector asegurador en 1992, trabajando en las oficinas centrales de Patria Hispana, en Madrid, en el departamento de Contabilidad, pasando posteriormente al de Siniestros de riesgos diversos. En el año 1997 se trasladó a Barcelona, prestando sus servicios en la Delegación que la entidad había creado recientemente.

En el año 2000 se incorporó al Departamento de siniestros de Mutua de Propietarios, en donde continúa trabajando en la actualidad, desde el año 2001 como Responsable de tramitación de siniestros.

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

