



Las cláusulas españolas son **MÁS COMPLETAS** que las inglesas

El seguro de embarcaciones de recreo es un negocio interesante. Por un lado, se está aumentando el número de matriculaciones y, por otro, da acceso a un tipo de cliente con un nivel económico medio alto al que se puede vender otros seguros. Sin embargo, es un producto muy específico que necesita especialización para venderlo adecuadamente y saber cuándo es conveniente incorporar las cláusulas inglesas y las españolas. Aunque son más completas las españolas, sí es verdad que para el caso del robo y de buques hermanos, las inglesas son más recomendables.

12



La llegada del buen tiempo nos hace pensar en disfrutar del mar navegando. Una actividad que precisa de un seguro obligatorio de Responsabilidad Civil desde que se publicó el Real Decreto 609/99. David Perez, director del departamento de embarcaciones de **Metrópolis**, explica que “gracias a este Real Decreto, los navegantes están cada vez más concienciados de que para salir a la mar tienen que llevar un seguro. De hecho, cada vez nos encontramos a más embarcaciones que no están obligadas (bien por su eslora o porque no van impulsadas a motor), que nos solicitan la póliza de RC obligatoria”.

Ricardo Porras, asesor en seguros de **Ferrer & Ojeda** y miembro de **Cojebro**, está de acuerdo en que “se ha producido una mayor concienciación, impulsada al principio por la necesidad de este seguro obligatorio. Además la contratación de este seguro obligatorio te permite intentar vender otras pólizas para cubrir una serie de necesidades”.

En este sentido, Antonio Peñafiel, director comercial de **Murimar**, dice que “A partir de ahí surgen nuevas necesidades de cobertura. Por ejemplo, algunos puertos deportivos exigen una remoción de restos si el barco se hunde por cualquier circunstancia y que tenga la garantía de daños propios cubierta”.

No obstante, a pesar de esos beneficios que ha aportado, Peñafiel se queja de que “el seguro obligatorio se ha quedado un poco obsoleto en cuantías. Tiene establecido 120.000 euros por víctima en caso de muerte o invalidez por un montante global de 240.000 euros. A todos los que trabajamos en este sector nos parece un poco bajo”.

Un incrementado exponencial

En los últimos años se ha producido un crecimiento exponencial de los seguros para embarcaciones de recreo porque, como apunta el director comercial de Murimar, “ya no es solo que el club náutico te obligue a tener el seguro para renovar el pantalán o tener

acceso a él. Sino que entre los requisitos básicos de la inspección técnica de buques (ITB) figura la presentación del seguro obligatorio. Si bien es verdad que como la inspección se realiza cada cierto tiempo (en algunos casos cada 5 años), hay quien contrata el seguro para pasar la ITB y luego no lo renueva”.

Lo cierto es que las necesidades del mercado han cambiado desde que salió el Real Decreto. Pérez hace hincapié en que “se han quedado un poco escasos los 336.000 euros de responsabilidad civil obligatoria. Eso provoca que nos soliciten siempre una ampliación de esta responsabilidad civil obligatoria para complementarla con un capital superior en una RC voluntaria”.

No es solo para ricos

Aunque en un primer momento puede parecer que se trata de una actividad solo para ricos, no es así. Antonio Peñafiel afirma que “nos encontramos con personas que tienen una embarcación porque llevan toda la vida navegando y cuando se jubilan, se compran su velero de lista séptima (igual o menor a 24 metros de eslora, sin tripulación y sin ánimo de lucro) y tiene que asegurarlo”.

En este sentido, la crisis está afectando a este negocio porque muchos barcos de esloras pequeñas solo contratan lo más básico, que es el seguro obligatorio con algún complemento como es la remoción de restos, porque se la exigen en el puerto donde atraca. Además, como indica Porras, “la crisis también ha afectado en el mantenimiento de los barcos. En los puertos deportivos ya no ves a los barcos tan cuidados. Los valores de los barcos se han reducido mucho no solo en



David Perez



Ricardo Porras



Antonio Peñafiel



14

“Los navegantes están cada vez más concienciados de que para salir a la mar tienen que llevar un seguro. De hecho, cada vez nos encontramos a más embarcaciones que no están obligadas, que nos solicitan la póliza de RC obligatoria”. David Pérez

lo que es el volumen de compra, sino también en lo que es la propia operación y, como la prima va muchas veces en función del valor, todo se reduce”.

Otro efecto de la crisis es que algunos dueños de embarcaciones se han visto obligados a abandonarla en el pantalán y el club náutico se encuentra con que tiene una plaza ocupada que no le pagan y encima tiene el problema de que si se hunde el propietario está ilocalizable y el club tiene que asumir el coste de quitarla. Eso, según Peñafiel, “puede ocasionar una derrama al resto de socios del club en un momento determinado. Por eso, nos están demandando la cobertura para

pedir los gastos que asume el club cuando quita la embarcación abandonada en sus instalaciones. Nosotros todavía no la hemos creado. Me imagino que será un seguro de volumen. Quizá no interese asegu-

rar tres clubes náuticos, pero si eres pionero en el mercado y sacas una cobertura factible, con una buena prima, a lo mejor son los clubes náuticos los que están interesados en contratarla”.

La opción del chárter

La crisis ha hecho también que muchos que no han podido mantener sus embarcaciones (por el coste del pantalán, del manteni-

miento, del combustible...), estén optando por el chárter en velero, con o sin patrón, que cada vez son más habituales. De hecho, tienen su tipo de seguro específico dentro de las embarcaciones de recreo.

El director del departamento de embarcaciones de Metrópolis comenta que “desde hace 4 o 5 años, el chárter está subiendo muchísimo. Una modalidad que tiene mucha más siniestralidad que una embarcación de lista séptima, porque habitualmente tienen menos experiencia en navegar que los armadores. Pero para las aseguradoras supone más negocio porque, además, se requiere otra serie de seguros como el de ocupantes o seguro obligatorio de viajeros (SOVI)”.

Por ejemplo en Baleares, explica Peñafiel, “en los barcos con más de doce plazas te exigen el SOVI, que tiene una serie de coberturas que están reguladas por Real Decreto”.

¿Cláusulas españolas o inglesas?

En el mercado, es común encontrar aseguradoras que permiten aplicar las cláusulas españolas o las inglesas en las pólizas. Pero, ¿cuándo es más conveniente unas u otras? David Pérez cree que “actualmente todas las compañías ofrecen las cláusulas inglesas y españolas. Pero hay que aclarar que las españolas son más actuales porque el clausurado inglés no se modifica desde 1985 y las cláusulas españolas tuvieron la última modificación en julio de 2014. Una vez dicho eso, la conveniencia de unas u otras se determinará dependiendo del uso de la embarcación y de la navegación que se vaya a realizar. No es lo mismo una embarcación de 5 metros con un clausurado inglés que una embarcación de 20 metros, que está fondeada en una boya y en caso de robo, estaría cubierta con las cláusulas inglesas, pero no con las españolas”.

Ricardo Porrás coincide en que “casi siempre depende del ámbito de navegación (si se utiliza para navegación más amplias) y del tamaño o valor de la embarcación. Las cláusulas inglesas nunca se aplican a una embarcación pequeña. Normalmente se utilizan en

las embarcaciones que tienen un valor importante”.

Otra de las coberturas de las cláusulas inglesas, señala Pérez, es “la piratería. Están pensadas para grandes buques mercantes y para grandes trayectos. Pero las embarcaciones de recreo, están más que cubiertas con las cláusulas españolas”.

Al respecto, el director comercial de Murimar explica que “las cláusulas inglesas tienen una serie de limitaciones que no tienen las españolas. Por ejemplo, al ser solo para embarcaciones de uso privado, el chárter no se contempla. Para que quede cubierto, tienes que ponerlo en una cláusula específica en el condicionado particular. Por el contrario, una de las ventajas, como decía David, es en caso de robo, porque la mayoría de las condiciones españolas lo cubren solo cuando existe la debida vigilancia dentro del puerto marítimo. Mientras que en las condiciones inglesas no te hacen esa mención especial, no te lo delimita”.

Si no tenemos en cuenta este caso, todos los participantes de la mesa redonda organizada por PymeSeguros están de acuerdo en que las cláusulas españolas son más completas que las inglesas. Antonio Peñafiel afirma que “se utilizan las inglesas porque mucha gente está obsesionada con ellas, pero un buen condicionado español (y las compañías del sector lo tienen), es más atractivo que el inglés y no pagas el recargo de las condiciones inglesas”.

Es más, Porras asegura que “los corredores solo ofrecemos las condiciones inglesas cuando lo pide expresamente el asegurado”.

Lo importante, como indica Peñafiel, es “coger lo bueno que tengan las cláusulas inglesas y adaptarlo. Por ejemplo existe una cláusula que se llama ‘buques hermanos’ que consiste en que un armador con una flota con varias embarcaciones, en las cláusulas inglesas se considera daños a terceros los que se puedan producir entre dos embarcaciones del mismo propietario. Sin embargo, en las españolas no. Este tipo de cosas son las que tenemos que coger de las condiciones inglesas y adaptarlas al condicionado español”.

La especialización es necesaria

La entrada en el mercado de aseguradoras y corredores no especializados está ocasionando ciertos malentendidos en los siniestros. El director del departamento de embarcaciones de Metrópolis especifica que “no están familiarizados con la terminología náutica y a la hora de declarar un siniestro, no saben expresar los daños adecuadamente y eso influye a la hora de realizar un buen parte del siniestro. Algo que dificulta la labor del perito y de la compañía”.

El asesor en seguros de Ferrer & Ojeda añade que “aunque lo quieren separar, sigue siendo un ramo técnico y no se puede hacer un seguro masa de él. Se necesita una formación y una preparación para venderlo adecuadamente”.

Ese desconocimiento lleva, según el director comercial de Murimar, “a que no se haga bien el cuestionario de contratación de la póliza. Esto provoca que cuando se produce

un siniestro complejo (por ejemplo, de avería de maquinaria), al no saber de qué se está hablando, es difícil darle al asegurado un resultado óptimo en la resolución del siniestro”.

No existe estacionalidad en estos seguros

Aunque en un principio podría parecer que se trata de unos seguros con cierta estacionalidad, lo cierto es que no sale rentable



“Aunque lo quieren separar, embarcaciones de recreo sigue siendo un ramo técnico y no se puede hacer un seguro masa de él. Se necesita una formación y una preparación para venderlo adecuadamente”. Ricardo Porras



“El seguro obligatorio se ha quedado un poco obsoleto en cuantías. Tiene establecido 120.000 euros por víctima en caso de muerte o invalidez por un montante global de 240.000 euros”. Antonio Peñafiel

hacer los seguros solo por los 3-4 meses de navegación real que se produce al año. David Perez indica que “en Metrópolis tenemos seguros por meses pero hay muy poca demanda de ellos porque la diferencia de prima entre esos seguros y uno anual no es significativa”.

En este sentido, Ricardo Porras comenta que “al cliente le cuesta entender que le hagas una póliza de un año para una embarcación que va a utilizar 3 meses. Pero tiene que darse cuenta que no solo se cubre cuando se está navegando, sino que también se cubre el riesgo de cuando está atracado”.

Antonio Peñafiel aclara que “la prima de la embarcación de recreo depende del uso que se le da. Cuando se hace la póliza anual se tiene en cuenta que solo se navega 3 o 4 meses al año. Por eso si se hace una póliza trimestral o semestral

no se cobra la mitad o una cuarta parte de la anual sino que se paga el 80-85% de la prima anual. Nosotros no tenemos las pólizas por meses porque aunque usas el barco durante 3-4 meses al año, el resto está fondeado en un pantalán y ¿qué pasa si se hunde por alguna circunstancia dentro del pantalán?”. Por otro lado, la embarcación que está en un pantalán tiene la obligación de estar asegurada.

Un negocio interesante

En definitiva, todos los participantes de la mesa redonda coincidieron en que se trata de un negocio interesante. Pérez dice que “se está incrementando el número de matriculaciones de embarcaciones de recreo. El mercado de embarcaciones es muy amplio, hay muchísimas. Por eso creo que a las corredurías les interesa esta especialización”.

Además, Porras afirma que “te encuentras con un cliente que dispone de una renta media alta y muchas veces nos permite captar otros seguros (Hogar, actividades comerciales...). Eso sí, hay que tener claro que para empezar a trabajar con estos seguros tienes que haber hecho uno buen de embarcaciones de recreo porque si no es así, se te puede caer el resto del negocio porque el coste del siniestro en un barco siempre es muy alto y si la póliza no responde adecuadamente a esa cobertura, puede peligrar el resto de los seguros con ese cliente. Es rentable si lo preparas y lo haces en condiciones”.

No obstante, la apuesta por este negocio depende de la estrategia de la correduría. Según Peñafiel, “algunas solo aseguran las embarcaciones de recreo de los clientes que ya tienes en la cartera, para cubrir todas sus necesidades. Pero a lo mejor no les interesa crear un departamento especializado para embarcaciones de recreo sin tener cartera de este tipo de seguros”.

Otra opción, como ocurre en Cojebro, es contar con un asociado como Ferrer & Ojeda, especializado en embarcaciones de recreo que pueda aportar ese conocimiento del ramo y facilitar ese servicio a los clientes de otros asociados.

CARMEN PEÑA
FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)

