

Cuadernos de Dirección Aseguradora

138

Beneficios del Seguro de Protección de Pagos

Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras

138

Beneficios del Seguro de Protección de Pagos

Estudio realizado por: Alberto Sanz Moreno
Tutor: Jose Luis Pérez Torres

**Tesina del Curso de Postgrado en Dirección Técnica
de Seguros Personales y Planes de Pensiones**

2004/2005

Cuadernos de Dirección Aseguradora es una colección de estudios que comprende las tesis realizadas por los alumnos del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Universidad de Barcelona desde su primera edición en el año 2003. La colección de estudios está dirigida y editada por el Dr. José Luis Pérez Torres, profesor titular de la Universidad de Barcelona, y la Dra. Mercedes Ayuso Gutiérrez, catedrática de la misma Universidad.

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.

Resumen

La principal preocupación de la sociedad española en la actualidad, es la pérdida del empleo, siendo esta preocupación mayor cuando se solicita financiación a una Entidad Financiera, si se quiere disponer de algunos bienes (vivienda, vehículo..), los cuales sin la citada financiación no sería posible.

Esta preocupación desaparece si el citado cliente de la Entidad Financiera contrata un Seguro de Protección de Pagos, mediante el cual una Compañía de Seguros le garantiza en caso de pérdida de empleo, fallecimiento o invalidez, el pago de las cuotas del préstamo solicitado.

La contratación de este seguro implica una serie de beneficios económicos y no económicos que obtienen los agentes (Entidad Financiera, Compañía de Seguros, Correduría de Seguros, Asegurado) que intervienen en la comercialización del producto.

Con este estudio se espera que los clientes que soliciten préstamos a las Entidades Financieras contraten el Seguro de Protección de Pagos, ya que los beneficios que se obtienen frente al coste de la prima para el asegurado merecen la pena.

Resum

La principal preocupació de la societat espanyola en l'actualitat, és la pèrdua de l'ocupació, sent aquesta preocupació major quan se sol·licita finançament a una Entitat Financera, si es vol disposar d'alguns béns (habitatge, vehicle..), els quals sense el citat finançament no seria possible.

Aquesta preocupació desapareix si el citat client de l'Entitat Financera contracta una Assegurança de Protecció de Pagaments, mitjançant el qual una Companyia d'Assegurances li garanteix en cas de pèrdua d'ocupació, defunció o invalidesa, el pagament de les quotes del préstec sol·licitat.

La contractació d'aquest segur implica una sèrie de beneficis econòmics i no econòmics que obtenen els agents (Entitat Financera, Companyia d'Assegurances, Corredoria d'Assegurances, Assegurat) que intervenen en la comercialització del producte.

Amb aquest estudi s'espera que els clients que sol·licitin préstecs a les Entitats Financeres contractin l'Assegurança de Protecció de Pagaments, ja que els beneficis que s'obtenen enfront del cost de la cosina per a l'assegurat mereixen la pena.

Summary

The main preoccupation at the present time of the spanish society, is the unemployment, and this preoccupation is bigger when someone applies for financing to a Finance Company, if he wants to buy some goods (house, car...), which wouldn't be possible without financing.

This preoccupation disappears if the Finance Company's client signs an insurance policy of Protections Payments, and an Insurance Company will pay the payments of the loan if the client is unemployment, die or invalidate.

To sign this insurance policy has some financial and no financial profits for the Finance Company, Insurance Company, Insurance broker and the client, that intervene in the commercialization of the product.

With this study it's expected that the clients that apply for financing to Finance Company, sign the insurance policy of Protections Payments, because the profits that can get against the cost of the insurance premium for the client, is worth.

Índice

1.-	Preocupación ante el impago del préstamo.....	11
1.1.	Financiación de las compras de los bienes en España	11
1.2.	La preocupación de los españoles ante el impago de un préstamo	12
2.-	El Seguro de Protección de Pagos	15
2.1	Definición	15
2.2	Operaciones asegurables	16
2.3	Garantías	16
2.4	Exclusiones.....	18
2.5	Beneficiarios	19
2.6	Precio del Seguro	20
2.7	Provisiones Técnicas	21
2.8	Reaseguro	22
2.9	Tratamiento Fiscal	23
2.10	Comercialización.....	24
3.-	Evolución del Seguro de Protección de Pagos.....	27
4.-	Beneficios del Seguro de Protección de Pagos.....	29
4.1.	Beneficios para la Entidad Financiera	29
4.2.	Beneficios para la Compañía de Seguros	34
4.3.	Beneficios para la Correduría de Seguros.....	39
4.4.	Beneficios para el Asegurado.....	41
5.-	Conclusiones	45
6.-	Bibliografía	47

Beneficios del Seguro de Protección de Pagos

La presente tesina tiene como finalidad exponer los beneficios obtenidos por los agentes intervinientes en la comercialización del Seguro de Protección de Pagos, utilizado por las Compañías de Seguros para la cobertura de las operaciones de financiación solicitadas por los clientes de una Entidad Financiera.

Los agentes que gozan de beneficios por la contratación de este seguro y que han sido objeto de estudio, son los siguientes:

- **La Entidad Financiera**, por ser quien ofrece el préstamo, crédito o cualquier otro tipo de financiación a su cliente, percibiendo unos ingresos por intervención en la comercialización del Seguro de Protección de Pagos. Esta tesina se centra en los préstamos como producto financiero vinculado al Seguro de Protección de Pagos, ya que como se indica más adelante este seguro puede dar cobertura a otras operaciones de financiación.

En este estudio la Entidad Financiera percibirá los ingresos por la comercialización de este seguro en concepto de colaborador de la Correduría de Seguros.

- **La Compañía Aseguradora**, por ser la Entidad que asume la obligación de hacer frente al pago de las cuotas mensuales de los préstamos, créditos u otros compromisos financieros asegurados en caso de ocurrencia del siniestro. El producto que se presenta en este estudio es un seguro a prima única que cubre las garantías de desempleo, incapacidad temporal, fallecimiento e invalidez permanente absoluta.
- **La Correduría de Seguros**, por ser la Entidad que actúa de mediador entre la Compañía de Seguros y el Asegurado. La Ley 9/1992 de Mediación en los Seguros Privados, establece entre otros principios, las normas a las que han de ajustarse quienes desarrollen la actividad mercantil de mediación. El artº 4 de la citada Ley indica que los mediadores de seguros privados, ofrecerán información veraz y suficiente en la promoción, oferta y suscripción de las pólizas de seguro y, en general en toda su actividad de asesoramiento. Asimismo el artº 5º de la citada norma, establece que los mediadores de seguros privados se clasifican en agentes de seguros y corredores de seguros, ya sean personas físicas o jurídicas, siendo incompatibles entre sí las actividades de agencia y de corredores. Un aspecto a destacar es que la Correduría de Seguros es responsable administrativamente de la actuación de sus colaboradores, como sería el caso de la Entidad Financiera a través de la que se comercializa el Seguro de Protección de Pagos objeto de este estudio.

La diferencia principal entre corredor y agente estriba en lo siguiente:

- ✓ El corredor de seguros **no mantendrá vínculos que le supongan afección con la Compañía Aseguradora** o pérdida de independencia respecto a éstas, ofreciendo asesoramiento profesional imparcial a quienes demandan la cobertura de los riesgos a que se encuentran expuestas sus personas, sus patrimonios, sus

intereses o responsabilidades. La Compañía de Seguros tiene que celebrar un **contrato de mediación** con la Correduría de Seguros, en donde se recogen entre otros aspectos las normas de actuación de ambas Entidades así como las condiciones económicas, a favor de la Correduría de Seguros por la mediación en los seguros de la Compañía.

- ✓ El agente de seguros tiene que celebrar un **contrato de agencia con una entidad aseguradora**, comprometiéndose frente a ésta a realizar la mediación entre el tomador del seguro y la entidad aseguradora para la promoción y asesoramiento preparatorio de la formalización del contrato de seguro y la posterior asistencia al tomador del seguro, asegurado o beneficiario del seguro.

Los agentes de seguros pueden utilizar los servicios de subagentes que colaboran con ellos en la promoción y mediación de seguros, y los corredores pueden utilizar la figura de colaborador (personas físicas o jurídicas) que pondrán a disposición de éste, los servicios de personas así como redes de distribución distintas a las propias del corredor, es decir no pueden hacer labores de mediación de seguros.

La comercialización del Seguro de Protección de Pagos a través de Entidades Financieras se podría realizar actuando ésta como colaborador de la Correduría de Seguros limitándose a poner a disposición de esta última, la red de oficinas y sus empleados, o a través de un Contrato de Agencia, pero no utilizando ambas figuras por ser incompatibles.

En este estudio se ha utilizado la figura de Correduría de Seguros, entendiendo que es la mejor forma de mediación de los seguros ante un Asegurado por hacer labores de asesoramiento, solicitando cotización del seguro a diversas Compañías Aseguradoras para ofrecerle al Asegurado la mejor póliza que se adapte a sus necesidades (artº 14.2 de la Ley de Mediación en Seguros Privados). Otro de los motivos por los que se ha seleccionado la Correduría de Seguros como canal de distribución del Seguro de Protección de Pagos, es porque no puede asumir riesgos directa o indirectamente, ni asumir la siniestralidad objeto del seguro. La Correduría de Seguros se limita a percibir una comisión a cambio de prestar unas funciones de asesoramiento en materia aseguradora a sus Asegurados, sin asumir los riesgos en la póliza de seguro, defendiendo en todo momento los intereses de los Asegurados.

El Asegurado, por ser la persona física interesada en que se le garanticen las cuotas mensuales de la operación de financiación solicitada a la Entidad Financiera en caso de que ocurra un siniestro.

En la Sección 1 se indican las principales preocupaciones en la sociedad española en el escenario socio-económico actual, motivo éste que ha sido decisivo para que muchas Compañías Aseguradoras se lancen a la comercialización en directo o a través de Corredurías de Seguro del Seguro de Protección de Pagos.

En la Sección 2 se describen de forma resumida las principales características del Seguro de Protección de Pagos que se ha utilizado para la realización de este estudio.

Actualmente en el mercado existen Compañías Aseguradoras que están incluyendo en sus seguros de protección de pagos garantías como la enfermedad grave, fallecimiento o invalidez por accidente, incapacidad permanente total, gran invalidez, hospitalización, etc. no siendo objeto de estudio en este trabajo.

En la Sección 3 se analiza la evolución del Seguro de Protección de Pagos en el mercado español ya que aunque parece que es un producto de reciente implantación, algunas Compañías tienen este producto en su cartera desde hace bastantes años.

En la Sección 4 se relacionan los beneficios tanto económicos como no económicos, que obtienen los agentes indicados anteriormente que intervienen en la comercialización del Seguro de Protección de Pagos.

Para la realización de esta tesina se ha utilizado la documentación que se relaciona en el apartado de bibliografía así como los conocimientos y experiencia personal, contrastados con profesionales del sector asegurador.

1.- Preocupación ante el impago del préstamo

1.1. Financiación de las compras de los bienes en España

La financiación de las compras hoy en día es una práctica habitual que permite el acceso a bienes, que de otro modo serían inalcanzables para muchas personas, por lo que ha promovido un considerable aumento del consumo en la sociedad española. Según el estudio “Los Españoles ante la Protección de Pagos” elaborado por la Compañía CARDIF, el 67% de los españoles financia o ha financiado sus compras en alguna ocasión. Este porcentaje se eleva hasta un 80% si nos centramos en la franja de edad entre los 30 y los 50 años.

Los motivos que dan lugar a la financiación de la compra de un bien son principalmente el tipo de producto y las condiciones favorables actualmente de financiación.

En cuanto al tipo de producto es importante el precio, es decir bienes de consumo cotidiano (comida) no son financiados usualmente.

En cuanto a la financiación, es importante la comodidad de pagar poco a poco el bien adquirido en vez de hacer un desembolso importante en el momento de la compra, aunque esta situación conlleva un consumo mayor llegando en muchos casos a no tener un control preciso sobre lo que paga mensualmente.

En relación a lo que financian los españoles, la estrella es la vivienda, y en segundo lugar la compra de un coche. A estos bienes les siguen los electrodomésticos, muebles para la casa y ordenadores personales.

Asimismo en los últimos tiempos se están financiando también intervenciones quirúrgicas especialmente de estética.

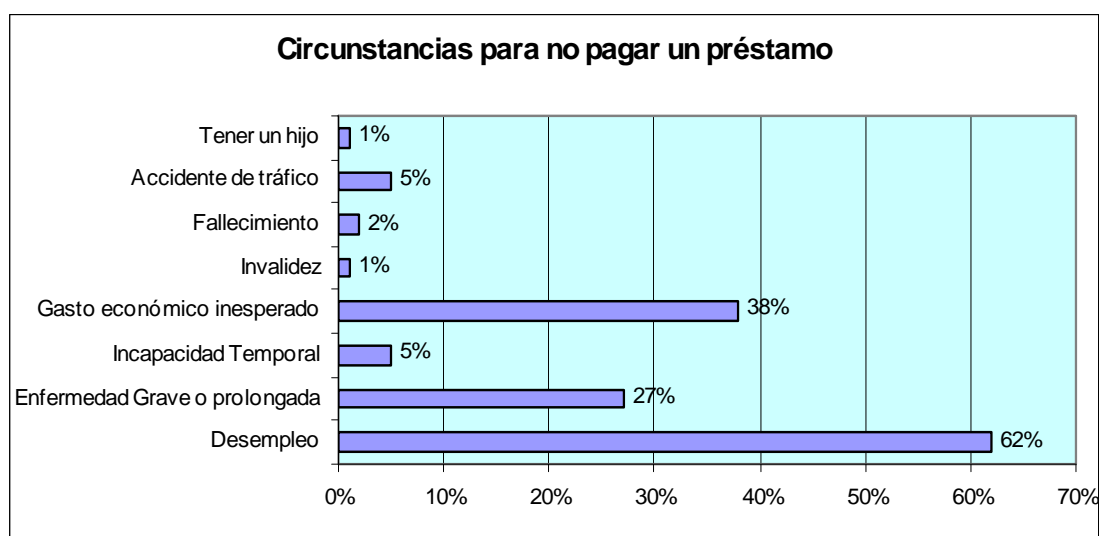
En España según el citado estudio elaborado por la Compañía CARDIF, cuatro de cada diez personas reconocen que han tenido alguna vez dificultades para pagar una letra. Esta situación de dificultad para hacer frente a los pagos se presenta lógicamente en los parados y dentro de estos los que trabajan por cuenta ajena.

1.2. La preocupación de los Españoles ante el impago de un préstamo

Existen diversas razones que pueden provocar dificultades o preocupación para pagar una compra financiada, pero la principal para los españoles es el **desempleo**.

En el gráfico nº 1 se pueden observar las diferentes circunstancias que podrían llevar a una persona a no pagar durante algún tiempo algunas de las cuotas de un préstamo o de un crédito, apreciándose que el desempleo es la principal causa.

Gráfico nº 1

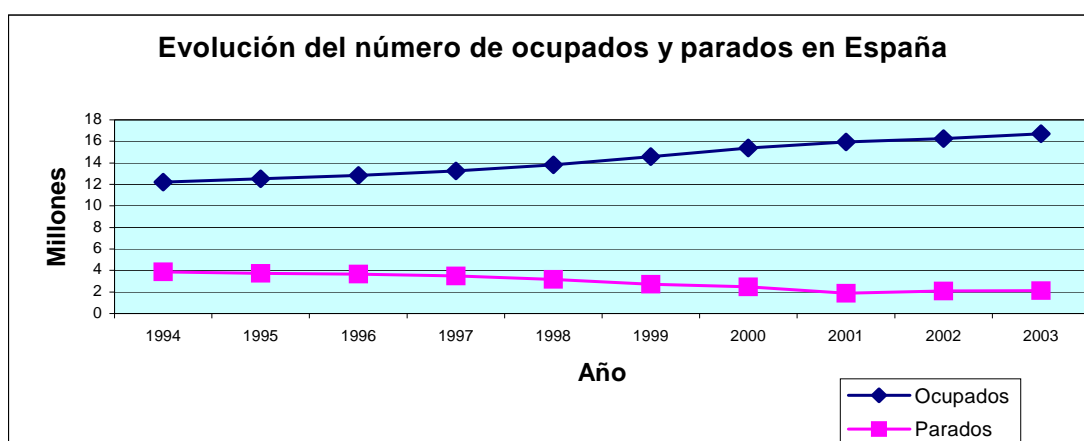


No obstante cuando a la gente se le sugería alguna otra circunstancia como la del divorcio o separación entonces también lo consideraban importante.

Asimismo los porcentajes del gráfico nº 1 se incrementan si a los encuestados se les sugería los motivos destacando que el desempleo pasaba del 62% al 97% y una enfermedad grave pasaba del 27% al 87%.

En el gráfico nº 2 se muestra la evolución del desempleo en relación a la población con puesto de trabajo producida en España. El nivel de desempleo existente en España, a Julio del 2005, ascendía a 1,99 millones de parados de los que 1,22 son mujeres y 0,77 varones. La tasa de desempleo del primer trimestre 2005 asciende al 10,20%.

Gráfico nº 2



Base: 1.002 casos

En segundo lugar, aparecen como causas de impago de las cuotas de un préstamo, un gasto económico imprevisto o una **enfermedad**.

Un factor importante para valorar las circunstancias que podrían llevar a no pagar durante algún tiempo algunos de los plazos de una compra financiada

es la edad, por lo que dependiendo de ésta el motivo de impago tiene mas importancia o no.

Motivo	Jóvenes	A medida que aumenta la edad
Desempleo	Es la causa que más le preocupa	Es la principal causa y su importancia se reduce con respecto a los jóvenes.
Fallecimiento	No les preocupa como causa de impago	La mayor preocupación es dejar cargas a la familia
Enfermedad grave y prolongada	Cubierta por la Seguridad Social. Preocupa sobre todo a los trabajadores autónomos	
Baja Laboral		
Gasto económico inesperado	No se establecen diferencias en su percepción como causa de impago	

Fuente: Estudio "Los españoles ante la protección de pagos" elaborado por CARDIF

Es importante destacar que ante situaciones de riesgo de impago, el ciudadano español opta por vender el bien financiado para obtener liquidez, o renegociando con la Entidad Financiera las condiciones del préstamo, optando en numerosas ocasiones por solicitar recursos a la familia especialmente cuanto más joven es el comprador.

2.- El Seguro de Protección de Pagos

En esta sección se describen las principales características del seguro sobre el que se basa el presente estudio. Este seguro es el más común en las Entidades Financieras que lo están comercializando, motivo por el que el estudio se va a centrar en un producto a prima única que cubre las garantías de desempleo, incapacidad temporal, fallecimiento e invalidez permanente absoluta.

Algunas de las Entidades Financieras que comercializan este mismo producto o parecido (añadiendo o eliminando garantías) son CITIBANK, BANCO PASTOR, BIHARKO, CAIXA GALICIA, CAJA SAN FERNANDO, BNP PARIBAS, LA CAIXA, CAJA DUERO, CAIXA TARRASA, BBVA FINANZIA, BANESTO, BBK, etc.

Asimismo algunas de las Compañías Aseguradoras que tienen, en su cartera de productos el Seguro de Protección de Pagos que se desarrolla en esta sección, o similar, son GENWORTH FINANCIAL, CARDIF, MAPFRE SEGUROS GENERALES, ALICO AIG LIFE, BIHARKO ASEGURADORA, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A., CASER SEGUROS, CNP ASSURANCES, LONDON GENERAL INSURANCE

El Seguro de Protección de Pagos es el nombre comercial que normalmente recibe el seguro de desempleo o incapacidad temporal. La garantía de desempleo se clasificaría dentro del Ramo de Pérdidas Pecuniarias Diversas según se recoge el artº 6 del Real Decreto Legislativo 6/2004 de 29 de octubre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. La incapacidad temporal se clasificaría según la citada regulación dentro del ramo de vida siempre y cuando esté vinculado con el riesgo principal y sea complementario de éste, que se refieran al objeto cubierto contra el riesgo principal, que esté garantizado en un mismo contrato y que cuando sea el de enfermedad, que éste no comprenda prestaciones de asistencia sanitaria (artº 6. B. del Real Decreto Legislativo 6/2004 de 29 de octubre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados). En caso contrario serían calificados posiblemente como riesgos pertenecientes al Ramo de Accidentes.

Los aspectos del seguro objeto del estudio que se indican en esta sección, hará posible un mejor entendimiento de los beneficios y ventajas que se indican más adelante para los agentes intervinientes en la contratación de este seguro.

2.1. Definición

El Seguro de Desempleo denominado comercialmente por muchas Entidades “Seguro de Protección de Pagos”, es un contrato de seguro mediante el cual, el Asegurador garantiza el pago de la cuota mensual de un préstamo personal o hipotecario cuando el titular está en una situación de desempleo o baja laboral, cancelándose la deuda pendiente del préstamo si el Asegurado fallece o se invalida de forma permanente y absoluta para todo tipo de trabajo.

La garantía de desempleo del Seguro de Protección de Pagos es para los trabajadores por cuenta ajena, y sin embargo la incapacidad temporal es para los trabajadores por cuenta propia o funcionarios.

Las garantías de fallecimiento e invalidez permanente absoluta son para todo tipo de trabajadores con independencia del tipo de contrato (por cuenta propia o por cuenta ajena).

2.2. Operaciones asegurables

La flexibilidad del Seguro de Protección de Pagos permite que pueda hacer frente a cualquier tipo de préstamo personal o consumo así como hipotecarios. No obstante este seguro también puede dar cobertura a operaciones de crédito o pago regular, es decir las tarjetas de crédito y débito, líneas de crédito, contratos de arrendamiento financiero (leasing), contratos de compra a plazos, alquileres, productos de inversión y ahorro o recibos domiciliados.

2.3. Garantías

El producto básico de protección de pagos, sería el que contempla las garantías de desempleo e incapacidad temporal. Una segunda gama de productos serían los que contemplan además del desempleo y la incapacidad temporal, el fallecimiento y la invalidez permanente absoluta del Asegurado para todo trabajo. Este último es el producto que se ha analizado en este estudio

No obstante algunas Compañías Aseguradoras como GENWORTH FINANCIAL, CNP ASSURANCES, ó CARDIF contemplan la posibilidad de contratación también de algunas de las siguientes garantías: enfermedad grave, gran invalidez, fallecimiento por accidente, invalidez permanente total para la profesión habitual, invalidez permanente y absoluta por accidente, la hospitalización, asistencia o la 2ª opinión médica entre otras.

De esta manera se trata de que la Compañía Aseguradora de la mayor cobertura posible a sus Asegurados, satisfaciendo sus necesidades en todo momento.

A continuación se indican las principales características de las garantías del seguro de protección de pagos objeto del presente estudio:

- ✓ **En caso de desempleo del Asegurado** (para los trabajadores con contrato laboral indefinido) o Incapacidad Temporal (para los trabajadores con contrato temporal, autónomos y funcionarios), la Compañía Aseguradora abonará una cantidad equivalente a la cuota de amortización mensual del préstamo solicitado por el Asegurado a la Entidad Financiera Prestamista, mientras el Asegurado esté en situación de desempleo o Incapacidad Temporal.

En algunos casos, el Asegurador abona todas las cuotas del préstamo en caso de desempleo o incapacidad temporal, con independencia de que la duración del siniestro sea menor de 30 días. En otras ocasiones el Asegurador abona las cuotas del préstamo para las garantías de desempleo o incapacidad temporal siempre y cuando la situación que origina el siniestro tenga una duración mínima de 30 días consecutivos (es el tipo de prestación más frecuente). Esta diferenciación tiene su repercusión en el precio del seguro.

Asimismo la prestación a abonar por la Compañía Aseguradora tiene una serie de limitaciones, las cuales normalmente dependen del tipo de préstamo (personal / hipotecario) a asegurar, así como de las garantías contratadas:

- ⇒ Un número máximo de cuotas de amortización consecutivas (entre 6 y 12) o alternas (entre 12 y 24).
- ⇒ Un importe mensual máximo de cuota de amortización (entre 900 Euros y 2.000 Euros).

- ✓ **En caso de fallecimiento o invalidez permanente absoluta del Asegurado**, el pago del importe pendiente del préstamo a la fecha de ocurrencia del siniestro, saldando la deuda pendiente del Asegurado con la Entidad Financiera.

Hay Entidades que debido a que el capital asegurado en cada anualidad es el pendiente al principio de ésta, en caso de siniestro, la Compañía Aseguradora abona dos importes, el primero a la Entidad Financiera por la cuantía pendiente de amortizar del préstamo y un segundo abono por la diferencia entre el capital asegurado y el importe abonado a la Entidad Financiera. Este segundo importe es abonado al Beneficiario designado por el Asegurado en segundo lugar (normalmente suelen ser los herederos legales) ya que el primer beneficiario es la Entidad Financiera.

Con la finalidad de no utilizar este seguro con fines fraudulentos (conocimiento por el Asegurado que va a ser despedido de su empresa), las Compañías Aseguradoras están comercializando este producto con periodo de carencia. El periodo de carencia viene definido como el tiempo durante el cual el seguro no tiene cobertura. El periodo de carencia depende de las garantías contratadas por el Asegurado, siendo los periodos de carencia más frecuentes los que se indican a continuación:

- ✓ Garantía de desempleo: 2 meses.
- ✓ Fallecimiento: 1 año en caso de suicidio
- ✓ Incapacidad Temporal: 1 mes en caso de enfermedad, no existiendo en caso de accidente.
- ✓ Enfermedad grave: 3 meses.

2.4. Exclusiones

El Seguro de Protección de Pagos al igual que todos los seguros comercializados en el mercado asegurador español tienen exclusiones o limitaciones.

Las exclusiones dependen de las garantías contratadas por el Asegurado, indicándose a continuación las más utilizadas en este seguro:

- Suicidio del Asegurado o su intento durante el primer año de vigencia del seguro.
- Siniestro derivado de consecuencias de accidente o enfermedad originados con anterioridad a la entrada en vigor de este seguro, cuyo conocimiento se haya ocultado a la Aseguradora mediante dolo o culpa grave.
- Siniestros ocurridos durante la participación en actos delictivos, apuestas, duelos o riñas, siempre que en este último caso, el Tomador del Seguro o Asegurado no hubiera actuado en legítima defensa o tentativa de salvamento de personas o bienes.
- Práctica como profesional de cualquier deporte.
- Siniestros ocurridos durante la participación en competiciones con vehículos terrestres, embarcaciones o aeronaves de motor, ya sea en calidad de piloto, copiloto o pasajero.
- Los accidentes aéreos con excepción de los vuelos comerciales.
- Siniestros ocurridos en el ejercicio de profesiones de riesgo.
- La embriaguez del Asegurado (tasa de alcoholemia superior a la establecida legalmente) y el uso de narcóticos y/o estupefacientes no prescritos por un médico.

Exclusiones adicionales más usuales si se contrata la **garantía de desempleo**:

- La finalización del contrato de trabajo por voluntad del Asegurado o por causas imputables al Asegurado.
- Cuando el contrato de trabajo se extinga por motivos procedentes declarados legalmente.
- La pérdida de empleo a la finalización o durante la vigencia de un contrato de trabajo definido o de un periodo de prueba o en prácticas, cualquiera que sea su régimen jurídico.
- Los trabajadores fijos de carácter discontinuo en los periodos en que carezcan de ocupación efectiva.
- Despidos improcedentes cuando la indemnización es inferior a la exigida para tener derecho a la prestación del INEM.

- El desempleo como consecuencia del despido del Asegurado por un miembro de su familia, por el cotitular, o por una entidad o persona jurídica controlada o dirigida por un miembro de su familia o por el cotitular del crédito.
- La finalización del contrato de trabajo por jubilación del Asegurado.

Exclusiones adicionales más frecuentes de la garantía de **incapacidad temporal**, dirigida a Asegurados que trabajen por cuenta propia o funcionarios:

- Lumbalgias, ciáticas, dorsalgias, dolores cervicales, sacro cosalgia, cualquiera que sea su causa.
- Los accidentes, heridas, enfermedades o mutilaciones, voluntarias o derivadas de hechos voluntarios.
- Descanso por maternidad, así como las bajas causadas por embarazo, parto, aborto.
- Siniestros causados por intervenciones demandadas por el Asegurado por razones estéticas, salvo que sean consecuencia de accidente o una enfermedad.

No obstante algunas de las exclusiones anteriores en función del colectivo asegurable, son eliminadas o reducidas, normalmente con el correspondiente incremento de coste en la prima o limitación en la cuantía de la prestación a abonar por la Compañía Aseguradora.

2.5. Beneficiarios del seguro

En el Seguro de Protección de Pagos el primer beneficiario es siempre la Entidad Financiera Prestamista. Esto implica que la Compañía Aseguradora en el momento en que acepte el siniestro pagará en primer lugar a la Entidad Financiera con independencia de la garantía que haya originado el siniestro.

En aquellos seguros en los que se cubre un importe superior al saldo pendiente del préstamo en el momento del siniestro (principalmente para las garantías de fallecimiento e invalidez absoluta y permanente), los beneficiarios por este exceso suelen ser los herederos legales del Asegurado salvo que éste haya efectuado una designación expresa por escrito a la Compañía Aseguradora.

En la garantía de fallecimiento, al ser el primer Beneficiario una Entidad Financiera, beneficia al Asegurado ya que la Compañía Aseguradora abona la indemnización directamente a la Entidad Financiera evitando al heredero legal o beneficiario (persona física) designado por el Asegurado, la liquidación del Impuesto sobre Sucesiones sobre esta cantidad.

En el caso de invalidez permanente absoluta o incapacidad temporal, la indemnización que abona la Compañía Aseguradora a la Entidad Financiera para cancelar la deuda pendiente tributa como ganancia patrimonial como se indica en el apartado sobre el tratamiento fiscal del producto, no estando sujeta a las reducciones por rendimiento de capital mobiliario establecidas en la Ley del IRPF.

2.6. Precio del seguro

El Seguro de Protección de Pagos dirigido a préstamos personales o al consumo suele comercializarse a prima única, importe éste que se incrementa a la cuantía del préstamo solicitado por el cliente a la Entidad Financiera. Esta forma de financiación (incluida en el importe del préstamo) tiene como finalidad evitar que el Asegurado realice un fuerte desembolso en el momento de la contratación del seguro. Esta financiación de la prima única en el importe del préstamo, implica que el coste del seguro, está incluido en las cuotas mensuales del préstamo.

Con la finalidad de facilitar la venta de este seguro, el precio se establece únicamente en función de la duración de la operación de financiera así como de la cuantía de la misma. El hecho de que la prima única no dependa de la edad, sexo o profesión del Asegurado, conlleva la correspondiente antiselección y posibles desviaciones por diferencias entre el riesgo real y el riesgo (coste del seguro) considerado para el cálculo del precio.

La prima única se suele establecer como un porcentaje sobre el capital asegurado (importe del préstamo), llegando a estar cubierta en muchas ocasiones en el momento en que la Compañía Aseguradora abona una cuota mensual del préstamo por la ocurrencia de un siniestro, como se indica más adelante.

Para el cálculo del precio o prima única, la Compañía ha tenido en cuenta una serie de factores “edad media del colectivo, tipos de préstamos a asegurar (hipotecarios y/o personales o de consumo), tipo de interés de los préstamos, duraciones medias, siniestralidad de la Entidad Financiera...”.

Esto implica, que anualmente la Compañía de Seguros deberá contrastar las hipótesis consideradas en el cálculo de las tasas de prima, con la finalidad de estudiar las posibles desviaciones y tomar las medidas adecuadas (incremento de tasas para nueva producción, revisión de los gastos de la Compañía, dotación de provisiones adicionales con cargo a los resultados de la Compañía, etc.).

Los márgenes de este producto, entendiendo por tales los gastos de administración y de adquisición contemplados en el cálculo de las tasas de prima, dependen entre otros factores de los gastos de gestión reales de la propia Compañía Aseguradora así como de las comisiones que se abonen a la Correduría de Seguros, por la comercialización del seguro.

Los gastos de administración de este producto suelen estar entre el 5% y el 10% de las primas comerciales.

Los gastos de adquisición o comisiones, teniendo en cuenta lo indicado anteriormente, pueden oscilar entre el 20% y el 50% de la prima comercial.

Asimismo si las comisiones no son muy elevadas (p. ej. 20%), las Compañías Aseguradoras a veces establecen rappels adicionales a las comisiones a favor de las Corredurías de Seguros. Estos rappels suelen ser un porcentaje sobre los resultados técnicos del producto positivos o un porcentaje sobre el incremento anual de la producción.

Considerando unos gastos de administración del 5% sobre las primas comerciales así como unos gastos de adquisición del 40%, se obtendrían las tasas primas aproximadas que se indican en el cuadro siguiente, las cuales han sido utilizadas para la cuantificación de los beneficios que ofrece el Seguro de Protección de Pagos en los apartados siguientes.

Duración (meses)	Tasas de Prima por cada 100 Euros de importe de préstamo			
12	Entre	1,19%	y	2,19%
24	Entre	1,77%	y	2,77%
36	Entre	2,25%	y	3,25%
48	Entre	2,61%	y	3,61%
60	Entre	3,25%	y	4,25%
72	Entre	3,91%	y	4,91%
84	Entre	4,66%	y	5,66%

2.7. Provisiones Técnicas

Las Provisiones Técnicas deberán reflejar en el balance de las entidades aseguradoras el importe de las obligaciones asumidas que se derivan de los contratos de seguros y reaseguros. Se deben constituir y mantener por un importe suficiente para garantizar atendiendo a criterios prudentes y razonables, todas las obligaciones derivadas de los referidos contratos (artº 29 del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados).

En este apartado se van a relacionar las principales Provisiones Técnicas que debería dotar una Compañía de Seguros que comercialice un Seguro de Protección de Pagos como el indicado en la sección 2 de este estudio, es decir contemplando las garantías de desempleo, incapacidad temporal, fallecimiento e invalidez permanente absoluta para todo trabajo.

En este estudio no se va a desarrollar el sistema de cálculo de las provisiones técnicas, recogido en los artículos 30, y siguientes del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

– Provisión de primas no consumidas.

Deberá estar constituida por la fracción de las primas devengadas en el ejercicio que deba imputarse al periodo comprendido entre la fecha del cierre y el término del periodo de cobertura.

– **Provisión para riesgos en curso**

Complementará a la provisión de primas no consumidas en la medida en que su importe no sea suficiente para reflejar la valoración de todos los riesgos y gastos a cubrir por la entidad aseguradora que se correspondan con el periodo de cobertura no transcurrido a la fecha de cierre del ejercicio.

– **Provisión de prestaciones pendientes de liquidación o pago.**

Incluirá el importe de todos aquellos siniestros ocurridos y declarados antes del cierre del ejercicio. En el caso de que la entidad no utilice métodos estadísticos previstos en el art. 43 del citado Reglamento, incluirá, además, todos los siniestros ocurridos antes del cierre del ejercicio y declarados desde dicho cierre hasta el 31 de enero del año siguiente, o hasta la formulación de las cuentas anuales si esta fecha fuera anterior.

Formarán parte de ella los gastos de carácter externo inherentes a la liquidación de siniestros y, en su caso, los intereses de demora y las penalizaciones legalmente establecidas en las que haya incurrido la entidad.

– **Provisión de siniestros pendientes de declaración.**

La provisión de siniestros pendientes de declaración deberá recoger el importe estimado de los siniestros ocurridos antes del cierre del ejercicio y no incluidos en la provisión de prestaciones pendientes de liquidación o pago.

– **Provisión de gastos internos de liquidación.**

Esta provisión deberá dotarse por el importe suficiente para afrontar los gastos internos de la entidad, necesarios para la total finalización de los siniestros que han de incluirse en la provisión de prestaciones tanto del seguro directo como del reaseguro aceptado.

– **Provisión de Estabilización.**

La provisión de estabilización, que tendrá carácter acumulativo, tiene como finalidad alcanzar la estabilidad técnica de cada ramo o riesgo. Se calculará y dotará en aquellos riesgos que por su carácter especial, nivel de incertidumbre o falta de experiencia así lo requieran, y se integrará por el importe necesario para hacer frente a las desviaciones aleatorias desfavorables de la siniestralidad, como sería el caso de la garantía de desempleo cuya siniestralidad depende de la situación económica del país.

2.8. Reaseguro

En el Seguro de Protección de Pagos dependiendo de los capitales asegurados, se cede parte del riesgo al Reasegurador o no. Los capitales asegurados dependen del tipo de operación financiera a garantizar, siendo más elevados en los préstamos hipotecarios frente a los préstamos personales o al consumo.

El reaseguro es un factor que depende de la política de riesgos que tenga establecida la Compañía Aseguradora. No obstante en garantías como el fallecimiento y la invalidez permanente absoluta para todo trabajo, las Compañías Aseguradoras suelen ceder normalmente los cúmulos de riesgos de los asegurados de la Compañía que superan entre los 45.000 Euros y los 60.000 Euros.

Esto implicaría que una Compañía Aseguradora que comercialice el Seguro de Protección de Pagos para garantizar las cuotas mensuales de los préstamos personales o al consumo, apenas cederá riesgo al reaseguro, asumiendo todo el riesgo íntegramente la Compañía Aseguradora.

2.9. Tratamiento Fiscal

A continuación se resume los principales aspectos de la tributación (según la legislación vigente) de un Seguro de Protección de Pagos con las contingencias de desempleo, fallecimiento, invalidez permanente absoluta así como la incapacidad temporal.

El tratamiento fiscal que se indica a continuación es para el supuesto de que la Compañía Aseguradora en caso de desempleo o incapacidad temporal del Asegurado se limita a abonar las cuotas de amortización del préstamo asegurado, y en caso de fallecimiento o invalidez permanente absoluta del Asegurado la Compañía Aseguradora cancela la totalidad de la deuda del Asegurado con la Entidad Financiera.

El tratamiento fiscal de las prestaciones del seguro que se desarrolla a continuación se ha obtenido de las contestaciones de la Dirección General de Tributos de fecha 21.02.2001 y 06.05.1999 respectivamente.

- **Prestación de desempleo, incapacidad temporal e invalidez permanente absoluta.** Al ser la Entidad de Crédito la beneficiaria de la prestación asegurada, no supone por sí misma la obtención de un ingreso que deba incluirse en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, sino que, dado que se destina a cancelar la deuda contraída por el Asegurado, puede asimilarse al pago de dicha deuda por un tercero, con los efectos fiscales que en cada caso sean propios del cobro de la deuda (percepción de intereses, cancelación de provisiones, etc.)

Por otra parte, se produce una ganancia patrimonial para la persona física deudora, igual al importe de la prestación satisfecha por la entidad aseguradora a la entidad de crédito. Esta ganancia patrimonial se integrará en la parte general de la base imponible del I.R.P.F.

- **Prestación de fallecimiento.** Al ser el beneficiario de la prestación la Entidad de Crédito, ésta no obtiene rendimiento alguno sometido al Impuesto sobre Sociedades, sino que se limita a cancelar una deuda contraída por un tercero. Por ello no procederá la práctica de retención a cuenta.

Asimismo el Asegurado tendrá una ganancia patrimonial que no estará sujeta al I.R.P.F.

2.10. Comercialización

El Seguro de Protección de Pagos suele comercializarse a través de pólizas colectivas, en donde el Tomador del seguro suele ser la Entidad Financiera y los asegurados, los clientes del Banco o Caja que solicitan la garantía de las cuotas de los préstamos asegurados.

La forma de contratar este seguro utilizando la forma de póliza colectiva es muy sencilla, estando en un mismo impreso la solicitud de adhesión al seguro, así como la solicitud del préstamo a la Entidad Financiera.

Es de destacar que en este impreso de solicitud préstamo-seguro se reflejan entre otros aspectos del seguro la cláusula del tratamiento automatizado de protección de datos de carácter personal, según la Ley 15/99 de tratamiento automatizado de datos de carácter personal, así como el apartado concerniente a declaración de salud del Asegurado. En este mismo documento se indica que el Asegurado da su conformidad al contrato después de tener conocimiento de las condiciones generales del seguro que se le entregan formando parte las mismas del contrato de seguro. Asimismo se suele indicar que el Asegurado declara que tiene conocimiento de las cláusulas limitativas y exclusiones (impresos utilizados por BANCO CETELEM y GE MONEY BANK, GENWORTH FINANCIAL)

Este impreso solicitud préstamo-seguro, hace las funciones de boletín de adhesión a la póliza colectiva del seguro, de esta forma, con una única firma, el cliente acepta en un mismo acto y documento las condiciones del préstamo así como las del seguro (exclusiones y cláusulas limitativas, declaración de salud, cláusula de protección de datos de carácter personal, etc.).

La utilización de una póliza colectiva para la comercialización del Seguro de Protección de Pagos, implica que posteriormente la Compañía Aseguradora debe remitir al Asegurado el Certificado Individual del Seguro, el cual le acredita que está adherido al seguro colectivo. En este documento solo aparece la firma de la Compañía Aseguradora. Algunas Compañías Aseguradoras (Santander Central Hispano Seguros y Reaseguros, S.A.) le entregan en este momento el extracto de las Condiciones Generales del seguro, ya que el original de estas Condiciones Generales está en poder del Tomador del Seguro.

Esta práctica de utilizar la fórmula de póliza colectiva para la comercialización del Seguro de Protección de Pagos, en el que la prima la abona realmente el Asegurado y no el Tomador del seguro, tiene una serie de implicaciones que deberían ser objeto de estudio relacionándose a continuación algunas de ellas:

- ✓ Al ser el Asegurado quien paga la prima, es a él a quien le corresponde la facultad de denuncia, prorrogación, resolución del contrato así como la modificación tanto cualitativa como cuantitativa del mismo es decir el dominus negotii lo tiene el Asegurado. Instrucción de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones sobre el poder de Disposición en los Seguros de Grupo de 16 de febrero de 1999.

- ✓ El Asegurado únicamente firma un Boletín de Adhesión al seguro colectivo, para posteriormente recibir un Certificado Individual de Seguro por parte de la Compañía Aseguradora, por lo que en este impreso deberían estar contempladas todas las exclusiones y limitaciones del seguro, ya que es el único documento firmado por el Asegurado. La indicación de que las exclusiones y cláusulas limitativas están recogidas en un extracto de las Condiciones Generales que se le entrega al Asegurado pero que no firma expresamente, podría carecer de validez, por lo que en caso de ocurrencia de un siniestro excluido en póliza, la Compañía posiblemente tuviera que pagar, no pudiéndose acoger ésta al conocimiento del Asegurado de las exclusiones del seguro, ya que no las ha firmado expresamente.
- ✓ El artº 106 del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, indica que con anterioridad a la firma del boletín de adhesión o durante la vigencia del contrato, la Compañía Aseguradora deberá suministrar al Asegurado la información que afecte a sus derechos y obligaciones, de acuerdo con lo establecido en el artº 104 y 105 del citado Reglamento. La entrega de esta información deberá estar fechada y firmada por el Asegurado en el Boletín de Adhesión en donde se deberá reconocer que la ha recibido con anterioridad a la cumplimentación del Boletín de Adhesión.

El colectivo al que va dirigido el Seguro de Protección de Pagos es el de clientes de una Entidad Financiera, existiendo únicamente el vínculo de ser un cliente particular de la Entidad que paga la prima de su seguro.

Esta situación debería dar lugar a que este tipo de seguros sea comercializado como pólizas individuales y no como pólizas colectivas, es decir que el Asegurado cumplimentaría una solicitud de seguro habiendo recibido previamente la correspondiente Nota Informativa según se recoge en el artº 104 y 105 del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, recibiendo posteriormente las condiciones particulares o póliza de seguro.

Con los sistemas informáticos actuales, normalmente en el momento de la solicitud del seguro, si el Asegurado cumple con todos los requisitos establecidos por la Compañía Aseguradora para la contratación del seguro, se emiten las condiciones particulares, las cuales son firmadas por el Asegurado, junto con las condiciones generales y habiendo recibido previamente la Nota Informativa correspondiente.

De esta forma la Compañía Aseguradora no tendría que enviar posteriormente la póliza al Asegurado para que se la devuelva firmada ya que normalmente el Asegurado no la devuelve.

Con este sistema, si la Compañía Aseguradora comercializa el Seguro de Protección de Pagos mediante el sistema de pólizas individuales, se evitaría el envío del Certificado Individual de Seguro al Asegurado, desconociendo la Compañía si lo ha recibido o no, salvo que lo efectúe mediante algún medio que lo pueda acreditar (mensajería, entrega al cliente en la oficina de la Entidad Financiera, etc).

Algunas compañías aseguradoras están empezando a comercializar el Seguro de Protección de Pagos a través de pólizas individuales (BIHARKO ASEGURADORA, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.). Otras Compañías Aseguradoras han recibido por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, la sugerencia de utilizar pólizas individuales para la comercialización de este tipo de seguros (MEDITERRANEO VIDA, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS).

3.- Evolución del Seguro de Protección de Pagos

En España aun no es muy conocido la existencia de un seguro que proteja los pagos ante determinadas circunstancias o imprevistos como el desempleo. El seguro que si se conoce, es el seguro de vida-riesgo denominado comercialmente por muchas Entidades Financieras y Compañías de Seguros “Seguro de Amortización de Prestamos”, el cual suele cubrir la deuda contraída por el Asegurado con una Entidad Financiera ante el fallecimiento o la invalidez de éste.

Es lógico también que los jóvenes no conozcan el Seguro de Protección de Pagos, ya que el importe de los préstamos que suelen solicitar a las Entidades Financieras no son muy elevados por lo que no suelen pedir el seguro para la garantía de las cuotas en caso de desempleo. Esta situación no se produce en las personas entre 30-50 años, edad ésta en la que en algún momento se ha solicitado un préstamo hipotecario o personal y la preocupación de la pérdida del empleo que impida hacer frente a los pagos es mayor a la del colectivo de los jóvenes.

El Seguro de Protección de Pagos da una gran tranquilidad para la persona que tiene que hacer frente a deudas con Entidades Financieras, evitando agobios y siendo cada vez más lógico y necesario en operaciones de financiación ajena.

Las personas que han contratado este seguro, lo han hecho cuando había un préstamo hipotecario por medio, más que un préstamo personal. Esto tiene su justificación ya que la duración de los préstamos hipotecarios es bastante más elevada que la de préstamos personales por lo que la incertidumbre ante lo que pueda pasar en tan largo plazo (20-25 años), es evidente. Asimismo el importe solicitado en los préstamos hipotecarios a las Entidades Financieras es más elevado que el de los préstamos personales, por lo que la cuota mensual es más elevada y el impago de ésta puede conllevar perjuicios económicos para la unidad familiar muy importantes.

El Seguro de Protección de Pagos aterrizó en España a mediados de la década de los años noventa. De la mano de bancos británicos, la novedosa fórmula de garantizar las cuotas de los préstamos ante situaciones de desempleo apenas tuvo aceptación en el mercado asegurador español.

También es verdad que el Seguro de Protección de Pagos en sus comienzos contemplada periodos de carencia más elevados así como un número muy elevado de exclusiones que hacía que su contratación por los Asegurados fuera muy difícil.

En el año 2000 eran cinco las Entidades que comercializaban este producto. En el año 2003, los grandes grupos bancarios ofrecían este producto y un número creciente de Bancos y Cajas de Ahorros se sumaban a la lista de proveedores de esta cobertura. Algunas entidades lo ofrecían a sus clientes indicándoles que era un seguro de coste muy bajo y de un gran valor añadido por lo que era muy recomendable cuando solicitaban algún tipo de financiación ajena.

En el año 2004 ya había 23 entidades distribuyendo el Seguro de Protección de Pagos, existiendo numerosas entidades actualmente que están muy

interesadas en incorporarlo a su catalogo de productos, ya que responde a las nuevas tendencias y demandas del mercado español. Entre el año 2.000 y el 2004 el volumen de primas ha pasado de 30-35 millones de euros a 150 millones de euros.

4.- Beneficios del Seguro de Protección de Pagos

En este apartado se indican las ventajas o beneficios para las entidades que intervienen en la comercialización del Seguro de Protección de Pagos, considerando que el producto se distribuye utilizando el canal de Correduría de Seguros, así como para el Asegurado.

Los agentes que se analizan en este apartado y que intervienen en la comercialización del producto objeto de estudio, según el canal de distribución indicado en el párrafo anterior son la Entidad Financiera que concede el producto de financiación al Asegurado, la Compañía Aseguradora que asume el riesgo de hacer frente a las cuotas del préstamo en caso de siniestro, la Correduría de Seguros que interviene como mediador entre la Compañía y el Asegurado, y el propio Asegurado.

4.1. Beneficios para la Entidad Financiera

A continuación se relacionan los principales beneficios que obtiene la Entidad Financiera en la comercialización del Seguro de Protección de Pagos para la cobertura de los préstamos personales o al consumo así como hipotecarios y otras operaciones indicadas anteriormente, motivo por el que el número de entidades financieras en el mercado español que tienen este seguro incorporado en su cartera de productos, está aumentando.

- Es un **producto muy vinculado al préstamo** ya que la cobertura de la Compañía Aseguradora en caso de siniestro es por el importe de la deuda pendiente del Asegurado con la Entidad Financiera.

Por este motivo la Compañía Aseguradora tiene que estar en continua comunicación con la Entidad Financiera para conocer los importes pendientes de los préstamos asegurados principalmente para el seguimiento del riesgo de la Compañía Aseguradora así como el cálculo de las Provisiones y Cuantía Mínima de Margen de Solvencia.

- **Producto muy diferenciador** ya que no es el clásico seguro de ahorro, vida riesgo o seguro de multirriesgo hogar que se comercializa a través de la práctica totalidad de las Entidades Financieras en España.
- Producto de **sencilla contratación**, destacándose los siguientes aspectos:
 - ✓ Firma por parte del cliente de la solicitud del seguro o boletín de adhesión, dependiendo de sí la póliza de seguro que está contratando es individual o colectiva.

Junto a la solicitud de seguro se le entrega la documentación del préstamo así como un extracto de las condiciones generales del seguro. De esta forma el Asegurado no tiene que desplazarse nuevamente a la Entidad Financiera para firmar más documentación correspondiente al seguro, ya que si es una póliza colectiva la Compañía Aseguradora se limita a entregarle o enviarle posteriormente un Certificado Individual de Seguro. En el caso de pólizas individuales, si el Asegurado cumple todos los requisitos para

la contratación del seguro, en el momento de la solicitud del seguro firma la póliza.

- ✓ Las Condiciones Generales así como la Nota Informativa se le entrega al Asegurado en el momento de la firma de la solicitud del seguro (la Nota Informativa antes de la solicitud) evitando envíos posteriores al domicilio del Asegurado con los correspondientes extravíos de esta documentación y costes adicionales.
- ✓ La declaración de salud es muy sencilla, no existiendo apenas preguntas al respecto, por lo que el Asegurado no tiene que dedicar mucho tiempo a cumplimentar cuestionarios de salud utilizados por las Compañías Aseguradoras en los seguros de vida-riesgo. Esto conlleva un ahorro de tiempo y coste para la Entidad Financiera evitando asimismo, el que ésta tenga acceso a datos de salud de su cliente sin su consentimiento y autorización, situación esta muy penalizada por la Ley Orgánica 15/99 de protección de datos de carácter personal.
- ✓ El aseguramiento de capitales bajos, conlleva que el Asegurado no tenga que someterse normalmente a reconocimientos médicos, por lo que el Asegurado no solicitará a la Entidad Financiera que el seguro sea por un importe inferior para eviatar el reconocimiento médico. En España muchos Asegurados que contratan seguros de vida con capitales elevados, aseguran capitales inferiores a los necesarios realmente para no someterse a pruebas médicas, aun siendo el coste de los reconocimientos a cargo de las Compañías Aseguradoras. Esta situación conllevaría que el Asegurado deja a veces parte del importe del préstamo sin asegurar, con las correspondientes repercusiones cuando ocurre el siniestro y la Compañía Aseguradora abona un importe inferior a la deuda real del Asegurado con la Entidad Financiera.
- **Ampliación de la oferta de productos** ofrecidos por la Entidad Financiera, con la incorporación de un seguro que ofrece garantías novedosas proporcionando un valor añadido a sus clientes.
- **Tranquilidad para la Entidad Financiera** por la cobertura de los préstamos concedidos por ésta, ya que en caso de ocurrencia de alguna de las contingencias cubiertas por el seguro que dieran lugar al impago de las cuotas del préstamo por el Asegurado, la Entidad Financiera no tendrá que ir contra el patrimonio del Asegurado, con el correspondiente perjuicio económico para la unidad familiar del Asegurado así como la imagen negativa para la Entidad.
- **Reducción de la morosidad** de la cartera crediticia de la Entidad Financiera por estar determinadas situaciones de impago de préstamos cubiertas por una Compañía de Seguros. Esto conlleva la reducción de la provisión por morosidad así como del capital en riesgo de la Entidad Financiera, aumentando el beneficio de su Cuenta de Resultados.
- **Mejora el control del riesgo** de insolvencia de crédito de la Entidad Financiera, con la correspondiente reducción de impagados y de los costes de gestión de recobro de las cuotas de amortización afectadas.

- **Basilea II** y los nuevos modelos de gestión de riesgos en entidades financieras, conllevarán que el aseguramiento de los préstamos concedidos por las Entidades Financieras por este tipo de productos, reducirá el capital económico consumido por la cartera de préstamos.
- **Fuente de Ingresos** procedentes de:
 - ✓ Percepción de comisiones. Este seguro suele comercializarse a través de las Entidades Financieras utilizando el canal agencial o de correduría de seguros dependiendo de la Compañía de Seguros. No obstante, como se ha indicado en apartados anteriores, este estudio se ha realizado considerándose el canal de correduría de seguros, actuando la Entidad Financiera como colaborador de la Correduría de Seguros. La utilización de la red de oficinas de la Entidad Financiera para la comercialización de este seguro, es lo que conlleva que tenga unos ingresos en concepto de comisiones por la colaboración en la distribución del Seguro de Protección de Pagos.

La comisión es un porcentaje sobre las primas netas de anulaciones, la cual supone unos ingresos adicionales a los obtenidos por la instrumentación de sus operaciones financieras.

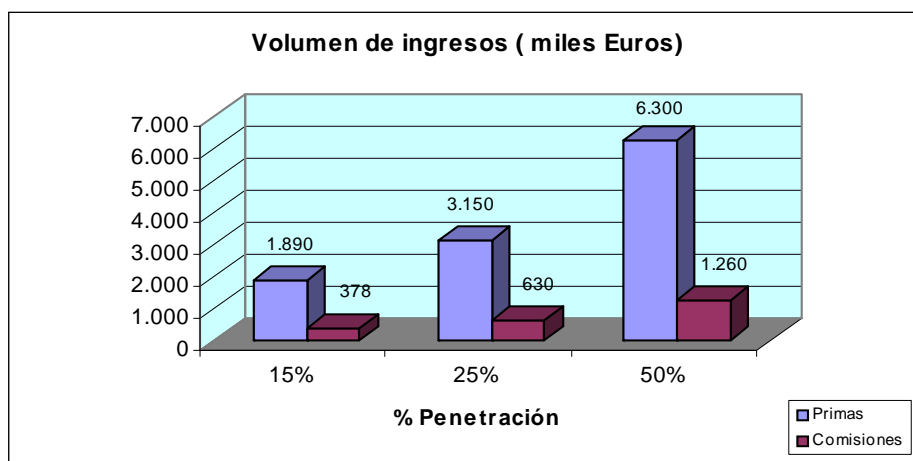
Debido a que este producto se comercializa a través de primas únicas, el importe de ésta suele ser considerable, ya que las duraciones de los préstamos asegurados son importantes por lo que las primas en algunas ocasiones también lo son en términos absolutos.

En el gráfico nº 3 se pueden observar los ingresos por comisiones que supondrían para una Entidad Financiera la comercialización del Seguro de Protección de Pagos bajo las hipótesis que se indican y teniendo en cuenta diferentes porcentajes de penetración o aseguramiento de préstamos personales o al consumo concedidos por la Entidad:

Hipótesis:

Importe del principal del préstamo:	12.000 Euros
Duración del préstamo (meses):	36
Tipo de interés:	6%
Nº oficinas Entidad Financiera:	700
Nº préstamos anuales por oficina:	50
Porcentajes de Penetración:	15%-25%-50%
Comisión sobre Prima Neta:	20%
Tasa del Seguro:	3%

Gráfico nº 3



En un escenario agresivo, en donde el porcentaje de penetración de préstamos con Seguro de Protección de Pagos en la Entidad Financiera fuera de un 75%, el volumen de primas podría alcanzar los 9.450 miles Euros, con unos ingresos por comisiones de **1.890 miles Euros**.

- ✓ Incremento del activo de la Entidad Financiera, motivado por la financiación de la prima junto al principal del préstamo.

Tomando como base de partida los datos del ejemplo anterior, en función del porcentaje de penetración del Seguro de Protección de Pagos en los préstamos concedidos por la Entidad Financiera, el aumento del activo para esta última sería el siguiente:

% Penetración	Aumento Activo Entidad Financiera (miles Euros)
15%	1.890
25%	3.150
50%	6.300

Si el porcentaje de préstamos con Seguro de Protección de Pagos fuera del 75%, bajo las hipótesis anteriores, el aumento del activo de la Entidad Financiera ascendería a **9.450 miles Euros**.

- ✓ Incremento de los intereses a percibir por la Entidad Financiera. Debido a la financiación de la prima única del seguro junto al principal del préstamo, los intereses a abonar por el Asegurado son superiores, incrementándose los intereses a percibir por la Entidad Financiera.

En el cuadro siguiente se muestra la diferencia existente en la cuantía de los intereses a percibir por la Entidad Financiera considerando un préstamo sin Seguro de Protección de Pagos y

un préstamo con Seguro de Protección de Pagos, pudiendo alcanzarse un importe adicional en torno a los 600 mil Euros bajo las hipótesis indicadas a continuación.

Hipótesis consideradas:

Nº oficinas Entidad Financiera:	700
Nº préstamos anuales por oficina:	50
Importe del principal del préstamo:	12.000 Euros
Duración (meses):	36
Interés Préstamo:	6%
Penetración:	15%, 25%, 50%
Tasa del Seguro:	3%
Prima Única:	360 Euros

% Penetración	Intereses de los préstamos sin seguro (miles Euros)	Intereses de los préstamos con seguro (miles Euros)	Diferencia (miles Euros)
15%	5.997	6.177	180
25%	9.995	10.295	300
50%	19.990	20.590	600

Si la duración media de los préstamos personales o al consumo fuera de 5 años (considerando una tasa de prima del 4%), con un 50% de penetración del seguro de Protección de Pagos en la Entidad Financiera, dicha diferencia ascendería a 1.344 miles Euros, y de **2.015 miles Euros** si el porcentaje de penetración préstamos-seguros alcanzara del 75%.

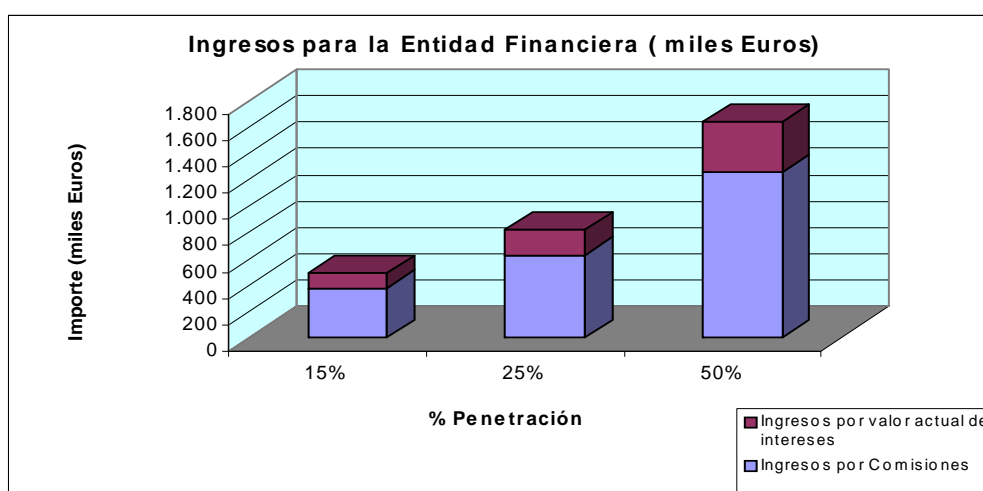
Suponiendo el Euribor a 1 año del 2,103% (21.07.2005) y una inflación interanual del 3,10% (junio/2005), la financiación de la prima única junto con el principal del préstamo supone unos ingresos adicionales en términos actuales motivado por el incremento de intereses a abonar por el cliente a favor de la Entidad Financiera, de 114,62 miles Euros para un porcentaje de penetración de préstamos-seguros del 15%. Este importe puede alcanzar los 190,37 miles Euros si el porcentaje de penetración es del 25% y 380,75 miles Euros si el porcentaje de penetración es del 50% respectivamente.

En el gráfico nº 4 se muestran los ingresos estimados totales, que le supondrían a la Entidad Financiera el aseguramiento de sus préstamos considerando las hipótesis anteriores.

Estos ingresos estimados en términos actuales oscilarían entre los 492,63 miles Euros para un porcentaje de penetración del 15% y **1.640,75 miles Euros** para un porcentaje de penetración del 50%.

% Penetración	Ingresos por Comisiones (miles Euros)	Ingresos por intereses por financiación prima (miles Euros)	Total (miles Euros)
15%	378,00	114,63	492,63
25%	630,00	190,37	820,37
50%	1.260,00	380,75	1.640,75

Gráfico nº 4



4.2. Beneficios para la Compañía de Seguros

A continuación se relacionan los principales beneficios que le supone a una Compañía Aseguradora la comercialización del Seguro de Protección de Pagos:

- **Resultado técnico del ramo positivo.** La rentabilidad de este producto depende principalmente del ciclo económico de la sociedad, el cual según los indicadores macroeconómicos confirman la favorable situación que está atravesando actualmente la economía española.

Uno de los medios que utiliza la Compañía Aseguradora para proteger el resultado técnico positivo de la Cuenta de Resultados del Seguro de Protección de Pagos frente a cambios en la tendencia de la economía española en sentido desfavorable, es la limitación de la cobertura de este seguro a 5- 6 años. En el caso de los seguros de protección de pagos dirigidos para dar cobertura de préstamos hipotecarios, los cuales debido al incremento del precio de la vivienda ha provocado que los consumidores soliciten préstamos a duraciones que pueden alcanzar los 30-35 años, la cobertura del seguro normalmente solo se ofrece durante 5-6 años y no durante toda la duración del préstamo. En el caso de que el cliente desee obtener la cobertura durante la totalidad de la duración del préstamo normalmente tiene que contratar la opción de primas anuales y no primas únicas.

Esta limitación de periodo de cobertura favorece a la Compañía de Seguros, en la medida en que ante un aumento de la siniestralidad (aumento considerable de la tasa de desempleo así como la de invalidez, la cual suele ir ligada a la primera, así como a la situación económica comentada), sería subsanado mediante la revisión de las tasas para las nuevas pólizas, asumiendo el riesgo durante un plazo no superior a 5-6 años. En los gráficos nº 5, 6 y 7, se puede observar la evolución del resultado técnico estimado del Seguro de Protección de Pagos para la Compañía Aseguradora durante un periodo de 5 años considerando distintos porcentajes de penetración en la Entidad Financiera, considerando las hipótesis y observaciones que se indican a continuación:

Hipótesis:

- ✓ Nº oficinas Entidad Financiera: 700
- ✓ Nº préstamos anuales por oficina: 50
- ✓ Importe del principal del préstamo: 12.000 Euros
- ✓ Duración media de los seguros (meses): 36
- ✓ % de penetración: 15%, 25%, 50%
- ✓ Tasa del Seguro: 3%
 - Tasa comercial garantía desempleo: 2%
 - Tasa comercial garantías vida: 1%
- ✓ Prima Unica por póliza: 360 Euros
- ✓ Crecimiento primas años sucesivos: 10% geométrico
- ✓ Comisiones: 40% s/Prima Comercial
- ✓ Gastos de Gestión Interna:
 - Gastos de administración: 2,5% s/ Prima Comercial
 - Gastos de prestaciones: 2,5% s/ Prestaciones
- ✓ Siniestralidad considerada (% sobre la prima de riesgo):
 - 1^{er} año: 5%, 2^o año: 30%, 3^{er} año: 40%, 4^o año: 50%, 5^o año: 50%.
- ✓ Provisión para primas no consumidas en el año t:
 - Prima Comercial x $[(3-t)/3]$, siendo t años transcurridos del seguro.
- ✓ Provisión de Estabilización (el resultado técnico considerado para su cálculo es el del producto y no el de la garantía de desempleo):
 - Si Rdo Técnico < 0: 2% x Prima Comercial de desempleo.
 - Si Rdo Técnico >0:
 - Mínimo (2% x Prima Comercial de la garantía de desempleo; 75% x Rdo Técnico)

Gráfico nº 5

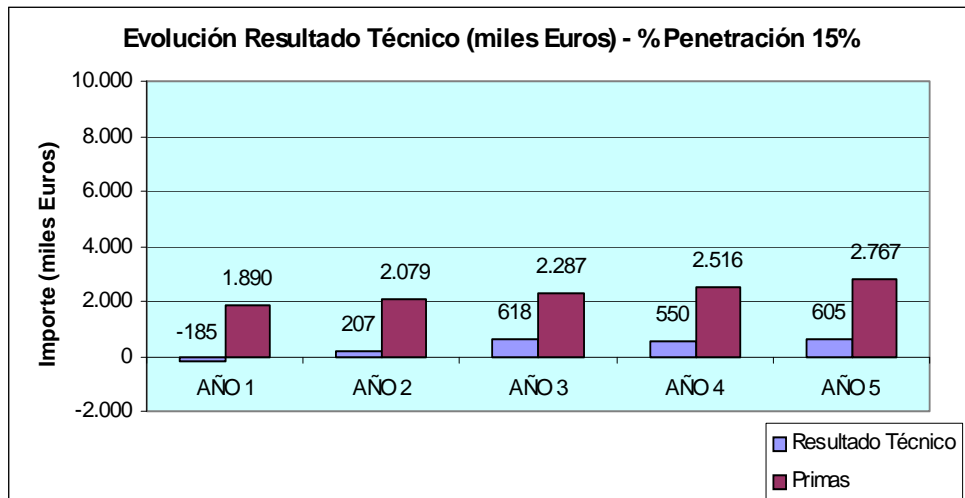


Gráfico nº 6

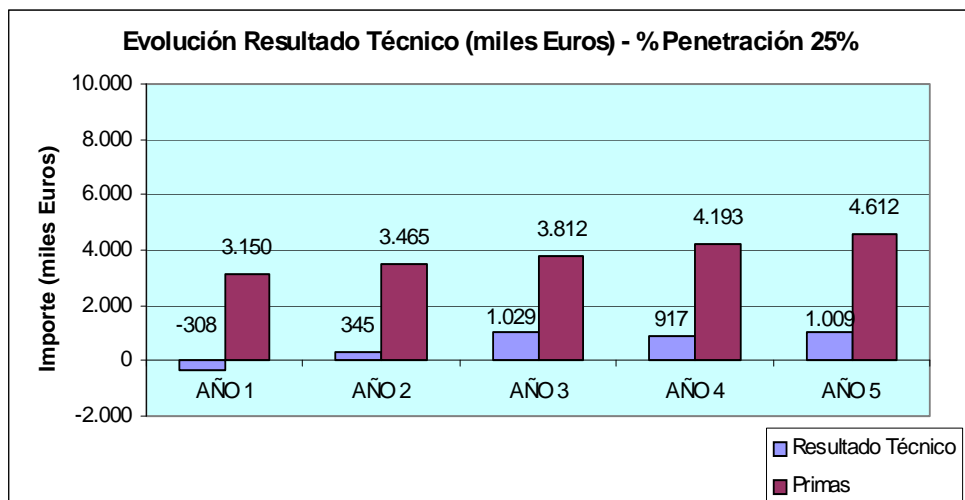
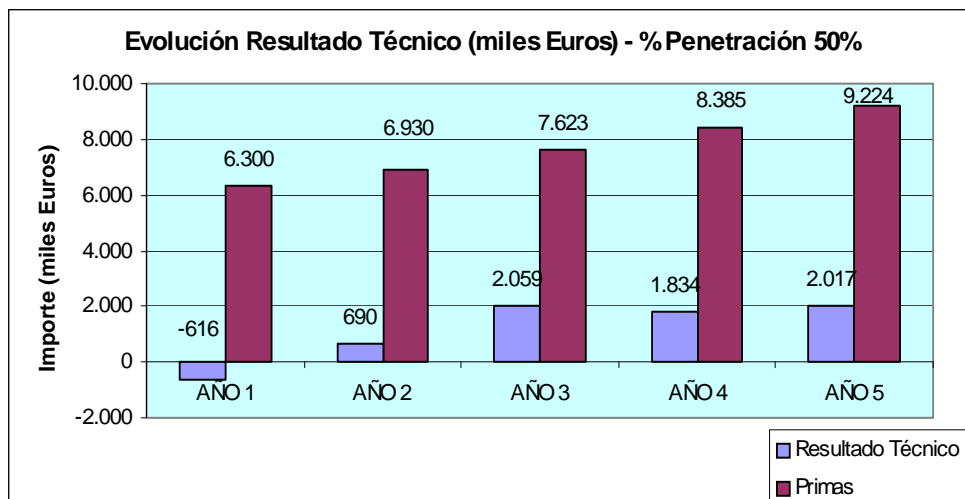


Gráfico nº 7



Como se puede observar en los gráficos anteriores, el resultado técnico del producto considerando las hipótesis indicadas con independencia del porcentaje de penetración del seguro en la Entidad Financiera, es positivo a partir del primer ejercicio.

Durante el primer año de comercialización del producto, el importe elevado correspondiente a la dotación de las provisiones técnicas del producto, al ser a prima única tiene un peso muy importante en el resultado, que sumado a que la Compañía no puede liberar reservas del año anterior, así como las comisiones elevadas pagadas al Corredor de Seguros (40% sobre las primas emitidas), hace que el primer año, la Compañía tenga pérdidas técnicas.

A este Resultado Técnico negativo habría que añadir el coste del reaseguro para la Compañía Aseguradora, si la Compañía decide ceder parte del riesgo a un Reasegurador, así como el coste de margen de solvencia, siendo conveniente antes de comercializar el producto realizar el correspondiente profit testing para cuantificar este efecto y comunicarlo ante los accionistas de la Compañía, especialmente si el producto tiene un peso muy importante en la cartera de la Entidad Aseguradora.

El Resultado Técnico Financiero del producto se obtendría de añadir al Resultado Técnico obtenido los resultados financieros derivados de las inversiones de las provisiones técnicas, los cuales tienen un peso importante por la dotación importante de provisiones técnicas en un seguro a primas únicas y no a primas anuales.

A partir del primer año, considerando las hipótesis indicadas, el Resultado Técnico del producto es positivo representando aproximadamente un 10% de las primas emitidas. A partir del tercer año el resultado técnico para la Compañía Aseguradora se estabiliza, oscilando entre el 21% y el 27% de las primas emitidas.

- **La favorable siniestralidad del Seguro de Protección de Pagos** hasta la actualidad, así como la preferencia de la contratación de este seguro para el aseguramiento de préstamos dirigidos al consumo frente al de hipotecarios, hace que las Compañías Aseguradoras retengan prácticamente el 100% del riesgo del ramo, reduciendo o anulándose la cesión al reaseguro de los riesgos del Seguro de Protección de Pagos.

Esta situación hace que el coste de reaseguro sea mínimo o prácticamente nulo, por lo que el resultado técnico de la Compañía se beneficia de este menor coste.

No obstante el no reaseguramiento de los riesgos de este seguro conlleva también entre otros aspectos, el aumento de la Cuantía Mínima de Margen de Solvencia.

En el caso de los préstamos hipotecarios, los capitales asegurados son más elevados, cediéndose parte del riesgo a reaseguradores con el correspondiente coste del reaseguro aunque éste es mínimo por la favorable siniestralidad mostrada en años anteriores del ramo como se ha indicado, recuperándose parte de las primas cedidas mediante la

Participación en Beneficios que normalmente contempla este tipo de contratos de reaseguro.

La favorable siniestralidad del Seguro de Protección de Pagos así como el interés de comercializar este producto a través de las Entidades Financieras, es el motivo por el que algunas Compañías Aseguradoras empiezan a ofrecer rappelés por incremento de producción o por no siniestralidad a sus mediadores, adicionales a los ingresos por comisiones que perciben los Corredores por la comercialización del seguro.

- **Facilidad en la contratación.** Al igual que para la Entidad Financiera, la fácil contratación de este seguro hace que sus gastos de administración sean muy inferiores a los de otros ramos.

Esto es debido principalmente por los siguientes motivos:

- ✓ Es un seguro fácil de entender por los Asegurados por lo que los gastos de formación de personal requeridos son mínimos.
- ✓ La prima de los seguros que se están comercializando a través de las principales Entidades Financieras depende únicamente de la duración del seguro y del importe del préstamo solicitado por el Asegurado.
- ✓ Inexistencia de domiciliación de recibos por las primas periódicas ya que el seguro se paga de una sola vez, ahorrándose la Compañía los gastos bancarios por devolución o anulación de los recibos de primas, entre otros.
- ✓ Inexistencia de reconocimientos médicos, por ser los capitales asegurados normalmente bajos.
- ✓ Declaraciones de salud muy sencillas y en muchas ocasiones genéricas, es decir el Asegurado no tiene que contestar preguntas concernientes a su estado de salud, conllevando un ahorro de costes en la selección de riesgos para la Compañía de Seguros.
- ✓ La cuantía de los siniestros está limitada en tiempo y cuantía.
- ✓ Agilidad en la tramitación de los siniestros. En el caso de ocurrencia del fallecimiento o la invalidez permanente absoluta del Asegurado, si el siniestro es objeto de cobertura, la Compañía Aseguradora abona directamente a la Entidad Financiera para la cancelación del préstamo. Al no existir pagos adicionales a los beneficiarios designados por el Asegurado, no procede la liquidación por el Beneficiario (persona física) del Impuesto sobre Sucesiones, el cual suele demorar el cierre del siniestro para la Compañía Aseguradora, debiendo mantener durante más tiempo la correspondiente provisión para prestaciones pendientes de pago o liquidación y el aumento de los gastos por liquidación de prestaciones.

4.3. Beneficios para la Correduría de Seguros

Como se indicaba en la Presentación de este estudio, la figura que se ha considerado como mediador entre la Compañía Aseguradora y el Asegurado para la comercialización del Seguro de Protección de Pagos, es el de la Correduría de Seguros.

Los beneficios económicos que obtiene la Correduría de Seguros por la mediación en el Seguro de Protección de Pagos proceden de dos fuentes principalmente, comisiones y rappel por volumen de producción o no siniestralidad.

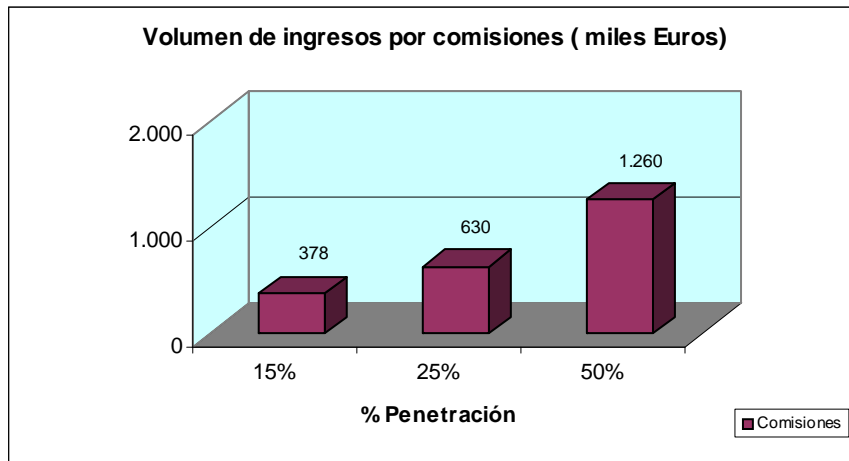
- **Ingresos por comisiones.** En el gráfico nº 8 se indican los ingresos estimados por comisiones que percibiría una Correduría de Seguros que medie en la comercialización del Seguro de Protección de Pagos vinculado a préstamos personales o al consumo concedidos por una Entidad Financiera. Para el cálculo de estas comisiones se han tenido en cuenta las mismas hipótesis que las indicadas en ejemplos anteriores y que se indican a continuación.

Las comisiones que se han considerado para el cálculo de los ingresos que le suponen a la Correduría de Seguros la comercialización del Seguro de Protección de Pagos, son el 20% de las primas comerciales, el cual se ha obtenido de restar del 40% de comisión percibida de la Compañía Aseguradora, el 20% de las primas que la Correduría de Seguros abonaría a la Entidad Financiera por actuar como colaborador de ésta, poniendo a su disposición la red de oficinas y sus empleados para la comercialización del producto.

Hipótesis:

Importe del principal del préstamo:	12.000 Euros
Duración del préstamo y seguro (meses):	36
Nº oficinas Entidad Financiera:	700
Nº préstamos anuales por oficina:	50
% Penetración préstamos-seguros:	15%-25%-50%
Comisión (% sobre primas):	20%
Tasa del Seguro:	3%

Gráfico nº 8

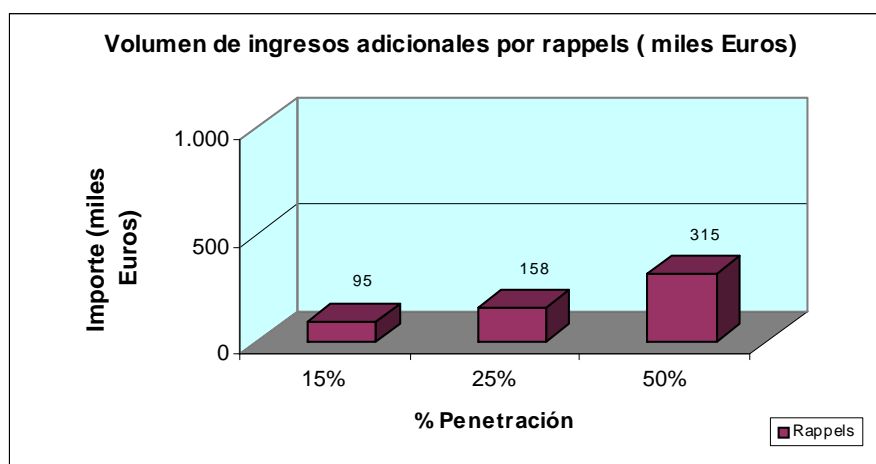


- **Ingresos por rappels** abonados por la Compañía Aseguradora por incremento de negocio o por no siniestralidad. La favorable siniestralidad así como el interés por comercializar este seguro a través de las redes de oficinas de las Entidades Financieras, está dando lugar al ofrecimiento por las Compañías Aseguradoras a los Corredores de Seguros de ingresos adicionales a las comisiones acordadas.

Estos ingresos adicionales son calculados normalmente como un porcentaje sobre el incremento de las primas intermediadas durante un periodo o mediante una participación en los resultados técnicos del producto que obtenga la Compañía por la favorable siniestralidad del mismo.

En el gráfico nº 9 se puede observar los ingresos adicionales para la Correduría en concepto de rappel por no siniestralidad, si suponemos un porcentaje adicional del 5% sobre las primas intermediadas, y considerando las mismas hipótesis anteriores.

Gráfico nº 9



La sencillez para la contratación del Seguro de Protección de Pagos, conlleva que la Correduría de Seguros tenga un importante ahorro de coste en formación de personal.

Asimismo la Correduría de Seguros tiene un importante ahorro de costes en personal de administración con este seguro en las liquidaciones de las comisiones con las Compañías, ya que este seguro una vez contratado por el Asegurado apenas tiene movimientos económicos en cuanto a suplementos y/o extornos de prima que conlleve la realización de los correspondientes ajustes y liquidaciones de comisiones complementarias con las Compañías Aseguradoras.

4.4. Beneficios para el Asegurado

A continuación se relacionan los principales beneficios o ventajas para los Asegurados que contraten el Seguro de Protección de Pagos:

- **Mayor seguridad y tranquilidad** por tener los pagos del préstamo asegurado protegidos frente a imprevistos, sobre todo en situaciones de incertidumbre económica, con la posible pérdida de empleo, con las correspondientes limitaciones en cuantía de la indemnización y periodos de carencia establecidos en el producto.
- **Comodidad para el pago de la prima del seguro** ya que va incorporada en la cuota del préstamo. La forma de pago del seguro de una sola vez, facilita al Asegurado el evitar tener que estar pendiente entre otros, de la existencia de saldo en la cuenta corriente para hacer frente a las domiciliaciones de los recibos futuros de prima periódicos, con la posibilidad de un impago del mismo por insuficiencia de saldo con las implicaciones correspondientes.
- **Coste reducido** si tenemos en cuenta el importe al que tendría que hacer frente la Compañía así como el plazo de aseguramiento y las garantías cubiertas, por lo que apenas tiene incidencia la financiación de la prima única en la cuota mensual del préstamo.

En el ejemplo siguiente se muestra el coste adicional a pagar por el Asegurado mensualmente al contratar un Seguro de Protección de Pagos, cuya prima es financiada junto al principal del préstamo:

Importe del préstamo:	12.000 Euros
Duración del préstamo:	36 meses
Tipo de interés préstamo:	6%
Tasa de prima:	3%
Prima Unica:	360 Euros
Cuota mensual del préstamo sin seguro:	365 Euros
Cuota mensual del préstamo con seguro:	376 Euros
<i>Diferencia cuota mensual con o sin seguro:</i>	<i>11 Euros.</i>

Si se produce alguna de las contingencias del seguro, con el pago por parte de la Compañía Aseguradora de la primera cuota mensual de amortización del préstamo, la prima única

queda amortizada.

Por un coste adicional de 11 Euros mensuales (0,37 Euros diarios), el cliente tiene asegurado durante 3 años la cancelación de su préstamo de 12.000 Euros, ante una situación de desempleo(*), fallecimiento o invalidez permanente absoluta.

(*) Incapacidad temporal para los trabajadores por cuenta propia o funcionarios

- Acceso a unas **mejores condiciones de financiación** (rebaja de tipos de interés, reducción de gastos, etc.), ya que mejora el scoring de los clientes. De todos es conocido que las Entidades Financieras para mejorar las condiciones de los préstamos que otorgan a sus clientes, tienen en cuenta otras operaciones realizadas con ellos como las domiciliaciones de las nóminas, contratación de Planes de Pensiones, seguros de hogar, etc.

La contratación del Seguro de Protección de Pagos es un producto que por los beneficios que le ofrece a la Entidad Financiera suele servir como factor decisivo para mejorar las condiciones de los préstamos otorgados a sus clientes.

- **Eficacia, rapidez y sencillez en la formalización del seguro.** Uno de los factores que hace que el Asegurado sea reacio a la contratación de seguros es la cumplimentación de cuestionarios de salud muy extensos conteniendo preguntas muy personales, así como el sometimiento a reconocimientos médicos con la correspondiente pérdida de tiempo por el desplazamiento a la clínica. Este seguro está siendo muy utilizado para préstamos personales cuyo importe medio no suele ser muy elevado. Este es uno de los motivos por los que la Compañía de Seguros somete al Asegurado a una declaración de muy sencilla (1), evitando la mayoría de las veces la realización de preguntas adicionales así como la realización de pruebas médicas.

La contratación de este seguro suele realizarse en el momento en que se solicita el préstamo, evitándose que el Asegurado tenga que desplazarse a la oficina posteriormente para firmar la póliza correspondiente, ya que una vez aceptado el riesgo por la Compañía, está le envía el Certificado Individual del Seguro junto con el resto de documentación contractual del seguro al domicilio del seguro, si se comercializa como póliza colectiva como se indicaba en otro apartado de este documento.

(1) Modelo tipo de declaración de salud del Seguro de Protección de Pagos:

El Asegurado declara no padecer ninguna enfermedad física ni psíquica, no tener defecto físico ni invalidez, no seguir tratamiento médico habitual por ningún motivo y no haber estado nunca hospitalizado durante más de 7 días ni tener previsto estarlo próximamente y que está y ha estado trabajando remuneradamente en los últimos 6 meses y, en caso de ser trabajador por cuenta ajena con contrato laboral indefinido no sabe o debiera saber, que va a ser cesado en su puesto de trabajo.

En muchas ocasiones se aprovecha el momento de la firma del préstamo en el Notario para hacerle entrega al Asegurado del citado Certificado Individual del Seguro.

- **Sencillez en la tramitación y gestión de los siniestros.** En caso de ocurrencia de siniestro la Compañía Aseguradora actúa de la siguiente forma:
 - a) Solicita la documentación correspondiente al Asegurado (suele venir relacionada en la póliza de seguro).
 - b) Una vez recibida la documentación, si el siniestro es objeto de cobertura la Compañía Aseguradora procederá de la siguiente forma:
 - En caso de desempleo o incapacidad temporal abona a la Entidad Financiera las cuotas mensuales del préstamo con las limitaciones en cuanto a importe y duración establecidos en la póliza.
 - En caso de fallecimiento o invalidez permanente absoluta del Asegurado, la Compañía Aseguradora abona directamente a la Entidad Financiera el saldo pendiente del préstamo asegurado
- **Deducción de la prima en el I.R.P.F.:** En el caso de utilizar el Seguro de Protección de Pagos para la cobertura de un préstamo hipotecario, al financiarse la prima única junto al importe del principal del préstamo, indirectamente la prima única esta siendo objeto de deducción en el I.R.P.F con los límites correspondientes según la legislación vigente, ya que la prima forma parte de las cuotas mensuales de amortización del préstamo solicitado por el Asegurado para la adquisición de una vivienda. En el supuesto de que el Asegurado optara por el pago de la prima única directamente a la Compañía Aseguradora sin formar parte del principal del préstamo, el importe de ésta no sería objeto de deducción en el I.R.P.F. (según la legislación vigente).

5.- Conclusiones

La principal preocupación de la población española con edades comprendidas entre 30 y 50 años es el desempleo, motivo por el cual muchas Compañías Aseguradoras han diseñado productos como el Seguro de Protección de Pagos, para garantizar las posibles deudas de sus asegurados con Entidades Financieras ante esta situación.

El Seguro de Protección de Pagos es un producto que por las contingencias que cubre, así como el bajo coste del mismo, debería estar en la cartera de productos de todas las Entidades Financieras, siendo asumido el riesgo por la Compañía de Seguros integrada en el Grupo Financiero o por una Compañía Aseguradora externa especializada en este seguro y siempre con el asesoramiento y profesionalidad de un Corredor de Seguros.

Los beneficios que puede obtener tanto la Entidad Financiera como la Compañía de Seguros y la Correduría de Seguros, son muy considerables, por lo que dada la reducción en los márgenes financieros, así como la dificultad de conseguir una estabilidad en los ramos distintos al de vida, es un producto que dará un importante valor añadido en las Cuentas de Resultados de las Entidades Financieras así como de las Compañías Aseguradoras siempre y cuando se realice una adecuada selección de riesgos, y para las Corredurías de Seguros.

El Seguro de Protección de Pagos es muy interesante para el cliente ya que por una prima reducida (teniendo en cuenta el importe del capital asegurado, la duración del seguro y garantías frente a las que estaría cubierto), la deuda que tenga el Asegurado con la Entidad Financiera queda cubierta ante las situaciones de desempleo o incapacidad temporal, fallecimiento o invalidez permanente absoluta.

Como consecuencia del análisis del Producto desarrollado en este estudio se puede concluir la conveniencia de comercializar el Seguro de Protección de Pagos.

No obstante a continuación se relacionan algunas medidas que podrían dar lugar a una mejoría de los beneficios para algunos de los agentes que intervienen en la comercialización del seguro:

a) Reducción de las comisiones abonadas por la Compañía Aseguradora a la Correduría de Seguros

- ✓ La Compañía Aseguradora obtendría un mayor beneficio en consonancia con el riesgo que asume, ya que recordemos que tanto la Correduría de Seguros como la Entidad Financiera no asumen riesgos en este negocio.

La Compañía de Seguros no tendría que soportar un resultado técnico negativo durante el primer año.

- ✓ Las primas del seguro se abaratarían, consiguiendo la Entidad Financiera una mayor penetración del seguro en los préstamos concedidos, y por consiguiente no sufriría una merma en sus ingresos por la bajada de comisiones, beneficiándose asimismo

de la reducción de la morosidad, mayor tranquilidad para la Entidad Financiera, etc.

Este abaratamiento de las primas del seguro daría lugar a que el Asegurado no se limitaría a contratar el Seguro de Vida o Seguro de Amortización de Préstamos cuando solicita un préstamo, sino que por un poco más de prima, tendría un producto que le garantizaría las cuotas del préstamo en caso de desempleo o incapacidad temporal para trabajadores por cuenta propia o funcionarios.

- b) Aplicación de la partida arrastre de pérdidas de ejercicios anteriores en el cálculo del Resultado Técnico del Producto, si la Compañía abonara a la Correduría de Seguros, un rappel adicional a la comisión acordada en función del resultado técnico del seguro. Esta es una medida que se aplica en las Cuentas de Participaciones en Beneficios otorgadas a determinados Seguros de Vida Colectivos, así como en algunos tipos de Contratos de Reaseguro. De esta forma la Correduría implícitamente participaría en la rentabilidad del negocio.

6.- Bibliografía

- CARDIF. Estudio “Los Españoles ante la Protección de Pagos”.
- GENWORTH FINANCIAL. Información de los Seguros de Protección de Pagos que comercializa
- CNP ASSURANCES, S.A. Sucursal en España. Información de los Seguros de Protección de Pagos que comercializa.
- Dirección General de Tributos. Contestaciones de fecha 21 de febrero de 2001 y 6 de mayo de 1999.
- Instrucción de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones sobre el poder de Disposición en los Seguros de Grupo de 16 de febrero de 1999.
- Ley 9/92 de 30 de abril de Mediación en los Seguros Privados
- Real Decreto 2486/1988 de 20 de noviembre por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.
- MEMENTO PRACTICO FRANCIS LEFEBVRE. Previsión Social 2003-2004. Planes y Fondos de Pensiones, Mutualidades, Seguros. Régimen tributario del contrato de seguro de vida e invalidez.
- Artículo “Seguros a prueba de despidos” EL PAIS (19 de octubre de 2003).
- Artículo “Productos fáciles de vender” ACTUALIDAD ASEGURADORA (4 de julio de 2005).

Alberto Sanz Moreno

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Actuario de Seguros. Ha trabajado como Actuario en el Departamento de Seguros de Vida Colectivos de la Compañía Aseguradora METROPOLIS, S.A. En el año 1994 entró a trabajar como Actuario en el Area Técnica de GRUPOMED, S.A. (actualmente GESFINMED, S.A.) holding financiero de la CAJA DE AHORROS DEL MEDITERRANEO especializado en Seguros, Planes de Pensiones y Fondos de Inversión.

Desde Enero del 2002 es el responsable del Area Técnica de GESFINMED, S.A.

Miembro de grupos de trabajo de UNESPA.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”
Máster 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” 2009/2010
- 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 Plan 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 Giral: "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 Banca Seguros. 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: "Solventia 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 Guarnier: "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.- Dolores 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 Muguerza 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.- Jaume 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 Viciana 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 público" 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 multirrama" 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
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.
- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.
- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.
- 191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.
- 192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.
- 193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.
- 194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.
- 195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.
- 196.- Jesús García Riera: "Aplicación de la Psicología a la Empresa Aseguradora" 2015/2016

- 197.- Pilar Martínez Beguería: "La Función de Auditoría Interna en Solvencia II" 2015/2016
- 198.- Ingrid Nicolás Fargas: "El Contrato de Seguro y su evolución hasta la Ley 20/2015 LOSSEAR. Hacia una regulación más proteccionista del asegurado" 2015/2016
- 199.- María José Páez Reigosa: "Hacia un nuevo modelo de gestión de siniestros en el ramo de Defensa Jurídica" 2015/2016
- 200.- Sara Melissa Pinilla Vega: "Auditoría de Marca para el Grupo Integra Seguros Limitada" 2015/2016
- 201.- Teresa Repollés Llecha: "Optimización del ahorro a través de soluciones integrales. ¿cómo puede la empresa ayudar a sus empleados?" 2015/2016
- 202.- Daniel Rubio de la Torre: "Telematics y el seguro del automóvil. Una nueva póliza basada en los servicios" 2015/2016
- 203.- Marc Tarragó Diego: "Transformación Digital. Evolución de los modelos de negocio en las compañías tradicionales" 2015/2016
- 204.- Marc Torrents Fábregas: "Hacia un modelo asegurador peer-to-peer. ¿El modelo asegurador del futuro?" 2015/2016
- 205.- Inmaculada Vallverdú Coll: "Fórmulas modernas del Seguro de Crédito para el apoyo a la empresa: el caso español" 2015/2016

