Publicado en Madrid el 16/09/2022

# [Allianz Partners prevé aumentar en 40% la contratación de su seguro de impago de alquiler en septiembre](http://www.notasdeprensa.es)

## Según datos de la compañía de Asistencia y Seguros, septiembre está registrando un pico en la contratación de seguros de impago de alquiler, coincidiendo con el inicio de un nuevo ciclo universitario. Además, la tendencia en la contratación de la modalidad de 12 meses de este producto se mantiene

 Septiembre es un mes caracterizado por diversos factores que afectan al mercado del alquiler de viviendas, como son el inicio del ciclo universitario y las nuevas contrataciones en las empresas. Durante este período, son muchos los que deben desplazarse desde su vivienda habitual a otras ciudades para seguir con su formación y actividades laborales. Según datos publicados por el Ministerio de Universidades, entre las Comunidades Autónomas con más estudiantes foráneos destacan Castilla y León y Madrid, esta última contaría con cerca de 130.000 estudiantes de otras Comunidades. Sin embargo, desplazarse a otra región no siempre es una tarea sencilla si se tiene en cuenta el coste del alquiler, el cual, según el último estudio de Idealista: "Informe de alquiler", se ha detectado un incremento aproximado del 6% interanual, siendo la mayor subida registrada en lo que va de año. El aumento de precios y la inestabilidad en la oferta de alquileres, impulsa a los propietarios a buscar herramientas de protección como el seguro de impago de alquiler. Esta solución podría impulsar el arrendamiento, cuya demanda crece constantemente, ya que ofrece a los dueños de las viviendas garantías frente a imprevistos tales como el impago de la renta o el asesoramiento legal ante un desahucio. Teniendo en cuenta este contexto, Allianz Partners espera registrar un aumento superior al 40% en la contratación de este producto a partir de este mes de septiembre. En 2021,el último cuatrimestre del año supuso un fuerte incremento de la producción de pólizas, que se mantuvo constante en los meses de febrero y marzo de 2022 como fechas clave en la movilidad de viviendas e inquilinos. Por otro lado, la empresa líder en Seguros y Asistencia pone en relieve cuál de las categorías de su producto de impago de alquiler genera mayor interés en los clientes. Según la entidad, en 2022 el producto más vendido corresponde a la cobertura 12 meses, siendo el elegido por el 78% frente al 74% de clientes registrados en el año 2021. Estos resultados evidencian que el seguro de impago de alquiler es una solución cada vez más buscada por los propietarios de inmuebles. Se trata de una herramienta que sirve de tranquilidad añadida para los arrendatarios y que amplía el acceso a una vivienda de alquiler a la población más joven. Carlos Yaner responsable de Defensa Legal de Allianz Partners España indica, "En Allianz Partners estamos comprometidos con crear soluciones que se adapten a las necesidades de hoy. Diseñamos tanto productos individuales dirigidos a los propietarios como soluciones en reaseguro para partners que deseen lanzar su propia póliza de impago de alquileres. Sabemos que el sector inmobiliario y el cambio en sus tendencias, impulsa el crecimiento de este producto en el mercado en general. Además, la progresión de esta solución no sería la misma sin el trabajo de nuestros agentes que incluyen, cada vez más, este producto en sus ofertas".

**Datos de contacto:**

Beatriz Toribio

+34 639 269 253

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/allianz-partners-preve-aumentar-en-40-la](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Nacional Inmobiliaria Finanzas Seguros



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)