

## **"El seguro de impago de alquiler sigue creciendo": Allianz Partners en la 'Jornada Espacio Alquiler'**

### [Multimedia](#)

**Con el propósito de analizar las nuevas tendencias, retos y oportunidades del mercado de la vivienda en España, Allianz Partners, junto a otras aseguradoras y entidades del sector inmobiliario, se dieron cita en la 'Jornada Espacio Alquiler' organizada por Arrenta**

Allianz Partners participó en esta jornada junto a otros expertos del sector en un debate que tuvo como propósito desvelar las claves del futuro del seguro de impago de alquiler, que según los especialistas seguirá creciendo impulsado por el incremento en la demanda del alquiler en nuestro país. Entre los puntos tratados durante el encuentro, destacaron: el uso de la inteligencia artificial (IA) para la mejora y automatización de los estudios de idoneidad del inquilino y la oportunidad de mejorar el producto con nuevas coberturas y ampliación de límites.

En este sentido, Álvaro Diez, Head of Allianz Markets en Allianz Partners España, inició el debate destacando que existen sinergias comunes entre todos los actores del mercado inmobiliario y que el seguro de impago de alquiler debe servir a los agentes inmobiliarios para diferenciar su oferta frente a sus competidores, ampliar su abanico de servicios y complementar sus ingresos ahora que la Ley de Vivienda podría afectar el cobro de honorarios a los inquilinos. Además, recalcó que "tanto los agentes como las compañías de seguros, deben ofrecer soluciones y productos que ayuden a las inmobiliarias en su gestión diaria, sin generarles trabajo extra, para que ellos sigan enfocados en su gestión de inmuebles".

Durante la jornada, también se debatió sobre el uso de la IA durante el proceso de 'scoring' de inquilinos, frente al modelo tradicional que contempla la verificación documental de la capacidad económica de los candidatos. Sobre este asunto, el experto de Allianz Partners indicó que, aunque los avances en tecnología permiten simplificar procesos y son siempre bienvenidos, es necesario ofrecer seguridad al propietario y verificar a conciencia la viabilidad del inquilino, destacando que, "es necesario contar con la documentación, al margen de que se analice la idoneidad del inquilino a través de medios digitales complementarios".

En este contexto, Diez añadió que "es importante encontrar un equilibrio entre la automatización y la revisión de la documentación. Es decir, usar la tecnología sin perder el toque humano", revelando que la empresa líder en Seguros y Asistencia ha invertido en herramientas que permiten la revisión de la

documentación en menos tiempo y detectando errores para evitar posibles fraudes.

#### Aseguradoras vs. otros Prestadores de Servicios

Centrados en el cliente, durante la jornada se puso sobre la mesa la necesidad de formar e informar a los distribuidores y clientes finales de las diferencias existentes entre el seguro de impago y las soluciones de servicio de adelanto de rentas, exponiendo que estos últimos productos no estarían avalados por ninguna aseguradora y no cuentan con la solvencia que garantiza el sector.

En este contexto, el panel de discusión estuvo de acuerdo en que es necesario que los 'brokers' y agentes inmobiliarios conozcan bien las diferencias entre ambas opciones, para trasladar a los propietarios los riesgos que conlleva apostar por este tipo de productos.

Sobre esto, el grupo de expertos recalcó que la postpandemia ha puesto de manifiesto la debilidad de este negocio y se conocen ya algunos casos que han dejado indefensos a propietarios por la falta de liquidez para hacer frente a los pagos. Por tanto, el seguro de impago sería la única solución que garantizaría el cobro de las rentas gracias a las políticas que gobiernan el mercado asegurador, mucho más regulado incluso que la banca.

Álvaro Díez, Head of Allianz Markets en Allianz Partners España, concluyó que "en Allianz Partners trabajamos para crear soluciones que se adapten a las necesidades de nuestros clientes. Queremos que se preocupen por lo que de verdad importa, sabiendo que estamos al cuidado de un bien tan importante como es su vivienda. Sabemos que el sector inmobiliario cambia, especialmente en la actualidad, por ello mantenemos un trabajo de escucha permanente, haciendo uso de la tecnología y confiando en nuestros profesionales, quienes nos ayudan a seguir siendo el mejor aliado de nuestros clientes".

Más información sobre [El Seguro de Impago de Alquiler](#).

---