

El mercado inmobiliario pide más seguros de alquiler para locales comerciales y negocios

[Multimedia](#)

Los seguros de impago de alquiler deben de empezar a comercializarse con la denominación de seguros de alquiler, según las principales aseguradoras que las comercializan. La razón es su evolución hasta convertirse en un seguro global que cubre todo el modelo de alquiler. Es una de las principales conclusiones del foro de análisis Espacio Alquiler impulsado desde ARRENTA

Los profesionales inmobiliarios no deben de asumir, de hecho, el riesgo que supone comercializar un falso seguro, según coincidieron las aseguradoras que han participado en el encuentro. Las aseguradoras que aportaron su experiencia fueron DAS, ARAG, Mutua de Propietarios, CASER y ALLIANZ. El panel fue moderado por Mercedes Robles, socia Directora General de ARRENTA.

La enorme evolución de seguro del alquiler en los últimos años fue descrita desde ARAG. Su responsable comercial de Madrid, Juan Antonio Garrido, lo explicó así: "el seguro de alquiler comenzó siendo muy minoritario, pero tiene una excelente salud y en las grandes ciudades prácticamente se ha convertido en una obligación". Desde ARAG se destacó que es un producto global que significa mucho más que cubrir un impago, es garantizar todo el modelo de alquiler.

La importancia que tiene el mediador de seguro para canalizar dicho seguro de alquiler entre los profesionales inmobiliarios también se destacó en la jornada. En especial desde DAS, su Subdirector Comercial, Arturo Delgado destacó el enorme valor de la actuación de los mediadores especializados como ARRENTA, especialmente en el caso de siniestro.

Las aseguradoras también resaltaron la necesidad de impulsar el seguro de alquiler para locales y negocios, pues es la mejor forma de facilitar el acceso a un espacio de trabajo con total tranquilidad del propietario. Los seguros para el alquiler por habitaciones también deberán de evolucionar para dar respuesta a las necesidades del mercado. Así como las pólizas para los alquileres de larga duración, fruto de las nuevas necesidades de movilidad de los profesionales.

Ejemplos de la aplicación de la Inteligencia Artificial en beneficio de propietarios e inquilinos

Las compañías también analizan cómo la tecnología y las nuevas herramientas de Inteligencia Artificial están beneficiando a estas pólizas en favor de propietarios e inquilinos. Facilitando, por ejemplo, las exigencias de los scoring o perfil de los inquilinos para que puedan acceder a una vivienda.

En este sentido, desde CASER se presentó la experiencia con el scoring digital. El Director Multirriego de Particulares, José Carlos Campos, indicó cómo se ha incorporado hace un par de años con un considerable incremento de la facturación y prácticamente la misma siniestralidad.

Desde el Grupo Mutua de Propietarios también se trabaja con el scoring automatizado. Su Director Territorial, Pedro Junquera, explicó como el sistema que se emplea almacena la información conseguida, con la consecuente capacidad de aprendizaje. En su caso se ha logrado rebajar la frecuencia de siniestralidad en un 10 por ciento.

Desde ALLIANZ PARTNERS se opta por una posición intermedia con respecto a la documentación de los inquilinos para realizar el scoring. Desde la compañía se prefiere solicitarla, reservándose la opción de utilizarla o no. Así lo indicó Álvaro Díez Martínez, Head of Allianz Solutions, Es la mejor forma de ofrecer confianza a los propietarios.
