



## Seguro de Impago de Alquiler: Un producto con enorme crecimiento en los próximos años

**1 de cada 4 alquileres realizados en España ya se hacen con Seguro de Impago y, según el Observatorio Español del Seguro de Alquiler (OESA), la previsión es que en 2017 sea ya 1 de cada 2**

**¿Por qué me interesa incorporar el Seguro de Impago de Alquiler en mi panel de productos para ofrecer a mis clientes?**

Porque la contratación de seguros de alquiler se ha multiplicado por 2,5 en el último año respecto al anterior y esta evolución va a seguir así en un futuro. Esto hace que sea uno de los pocos productos de seguro que presenta un crecimiento claro y rotundo en su comercialización, lo que le convierte en un producto estratégico a incorporar en los catálogos de los Corredores y Corredurías de Seguros para ofrecer a los clientes.

Además, los seguros de Impago del Alquiler ofrecen una magnífica oportunidad de **“Venta Cruzada”** ya que al formalizar una póliza de este producto, se incorporan dos posibles nuevos seguros de hogar: **el de la vivienda donde vive el inquilino y el de la vivienda donde vive el arrendador.**

Además, el Seguro de Impago de Alquiler es ya hoy en día el sustituto del aval bancario como principal garantía para alquilar viviendas en España. El gran cambio se ha debido a que los seguros del alquiler son asumidos por los propietarios, frente a las garantías bancarias que corrían por parte de los inquilinos y esto está impulsando fuertemente el alquiler.

El Seguro de Alquiler tiene una enorme proyección de futuro y esto nos abre una gran oportunidad de negocio. Así, la previsión de OESA es que uno de cada dos alquileres se realice con seguro en 2017 y ello porque además el mercado del alquiler en España está en plena madurez y los seguros del alquiler están inyectando la flexibilidad que necesitaba ese mercado para seguir creciendo en España.

**¿Qué ventajas y oportunidades me brinda distribuir el Seguro de Impago de Alquiler a través de AVANT?**

Este tipo de Seguro no es como los demás. Para formalizarlo hay que analizar el riesgo financiero y crediticio del inquilino, es decir, antes de formalizar su contratación hay que hacer necesariamente un “scoring” de la solvencia financiera del inquilino. Esto requiere tener los medios, experiencia y conocimientos para hacer este “scoring” necesario en forma y tiempo, de manera que se garantice rapidez de respuesta y sobre todo, la fiabilidad en la calidad de la aprobación dada en su caso a la operación para poder formalizarla.

Además, para poder tener una interlocución de calidad con los clientes en este producto del que normalmente tiene muchas dudas y consultas antes de contratarlo, es imprescindible tener un alto grado de conocimiento y dominio sobre todos los aspectos jurídicos relacionados con la normativa en materia de arrendamientos urbanos así como sobre los aspectos jurídicos relativos a desahucios entre otros muchos que quieren tener claros los clientes.



Por eso, contar con la ayuda, servicio y colaboración de profesionales expertos y reconocidos en este ámbito es la mejor garantía de calidad que podemos tener para asegurarnos la satisfacción de nuestros clientes y con ello el crecimiento de nuestras carteras de este tipo de productos de seguro de Impago de Alquiler.

Así, tanto la ASOCIACIÓN PARA EL FOMENTO DEL ALQUILER –ARRENTA como la Correduría de Seguros CUARTO PILAR, ambos expertos y especialistas de reconocido prestigio desde hace años en este producto son quienes proveen de los productos y del servicio necesarios en el Seguro de Impago de Alquiler de AVANT. Ambas organizaciones llevan ya años diseñando y distribuyendo por diferentes canales el Seguro de Impago de Alquiler, son las organizaciones promotoras del Observatorio Español del Seguro de Alquiler- OESA y están permanentemente analizando el mercado, diseñando los mejores productos junto a las entidades aseguradoras e innovando con mejoras en sus tarifas y coberturas para acomodarlos a las necesidades de inquilinos y propietarios en cada momento.

### **¿Cómo se formaliza la colaboración para distribuir Seguros de Impago de Alquiler de AVANT?**

Al igual que se hace con otras líneas de productos de AVANT, en los que se tiene que solicitar clave de acceso previamente a las distintas entidades aseguradoras con las que se tiene contrato de colaboración en vigor, para poder tener acceso al panel de Seguros de Impago de Alquiler de AVANT hay que solicitar acceso previamente a CUARTO PILAR Correduría de Seguros, que es quien provee íntegramente del panel de opciones que se incluyen en cada momento.

Así, y en base a lo regulado en el apartado 2 del artículo 33 de la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados, y lo que es una práctica muy habitual hoy en día entre Corredores y Corredurías de Seguros, la colaboración del Corredor o Correduría con CUARTO PILAR Correduría de Seguros se formalizará previamente. Para ello habrá que solicitar dicha colaboración y pedir la clave de acceso al panel de productos de Seguro de Impago de Alquiler enviando un e-mail a:

[avant2@quartopilar.com](mailto:avant2@quartopilar.com)