

SSR Iberia revoluciona los seguros

La agencia de suscripción de seguros lanza el seguro voluntario para las cantidades entregadas a cuenta antes de la obtención de la licencia de construcción.



De izqda a dcha, Prudencio de Luis y Ángel Zabala, directores de SSR Iberia.

Cuando Ángel Zabala y Prudencio de Luis descolgaron el teléfono para felicitar las navidades a tres amigos que habían sido compañeros de trabajo, no podían imaginar que con ello vendría un “regalo”. Corría el año 2009 cuando los dos directores de la agencia de suscripción SSR Iberia recibieron junto a la felicitación, la propuesta para poner en marcha en España una agencia de suscripción de seguros. Iniciaron entonces su colaboración con la compañía británica **Elite Insurance Company Limited**. Dos de los citados compañeros son de origen británico y uno francés, lo cual no es cuestión baladí, ya que aparte de ser el origen de la actual SSR Iberia, también han traído consigo novedades en el ramo asegurador que se dan en otros países. “Nos comentaron que sería interesante poner en marcha una agencia de suscripción a pesar de la coyuntura económica del momento”, afirma Prudencio de Luis.

Efectivamente, en el año 2009 la crisis económica y del sector inmobiliario estaba en su momento álgido. De hecho, los estudios de mercado que ambos efectuaron para ver el sector, no fueron nada positivos. “Aún así, nos dijeron que siguiéramos adelante, que era el momento óptimo para tomar posiciones”, añade Ángel Zabala. Dicho y hecho. “SSR Iberia nació en 2010 y, por tanto, y deliberadamente en una fase anticíclica del negocio,

para decirlo claro, en plena crisis del sector inmobiliario. Fue así, pues nos parecía que era la forma de posicionarse y ofrecer soluciones en un momento muy difícil del mercado”, afirma Prudencio de Luis, mientras Ángel Zabala añade, “el objetivo no era otro que el de ofrecer una respuesta diferente para un sector que en aquel momento y al igual que el resto de la economía, pasaba la peor situación vivida históricamente en nuestro país”.

PIONEROS EN EL EL DECENAL DE OBRA ACABADA

Actualmente, el sector asegurador comienza a recoger la reactivación del sector inmobiliario. Las compañías apuestan por lanzar nuevos productos y por afianzarse en el sector. Un sector, que con los cambios normativos tiene aún recorrido para nuevos productos. El primer producto que SSR Iberia puso en marcha fue “el seguro decenal para obra terminada, que en esos momentos era lo que más había en España. Es un producto especial para obras terminadas o las que se quedaron a medio camino debido a la crisis, para autopromotores o incluso promotores grandes”, relata Prudencio de Luis. El segundo fue el seguro de afianzamiento de cantidades anticipadas para la compra de vivienda. Actualmente este seguro representa aproximadamente el 65% de toda la facturación de la compañía superando al decenal, que

¿Qué es una agencia de suscripción?

Es una figura contemplada en derecho comunitario y en la legislación española que cuenta con una regulación específica. Autorizada por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, es una figura en la que una o varias aseguradoras depositan parte de su capacidad de aseguramiento, otorgando amplios poderes para que, en nombre y por cuenta de las aseguradoras, suscriban riesgos. Las actividades que llevan a cabo las agencias de suscripción por cuenta y en representación de las entidades aseguradoras se entenderán realizadas directamente por dichas entidades aseguradoras y no tienen la consideración de mediación, pues muchas veces se confunden con un Corredor de Seguros.

En términos prácticos, actúan como los representantes de las aseguradoras para las que trabajan, desarrollando todo el trabajo que lleva a cabo una compañía de seguros: el diseño de productos, la actividad comercial, el análisis de los riesgos y su aceptación o rechazo y posteriormente la emisión de las pólizas y el cobro de las primas. En sentido contrario, la cuestión más importante que les diferencia de una compañía de seguros es que no soporta el riesgo financiero ya que, en este caso, SSR Iberia no asume directamente ningún riesgo de los suscritos en nombre de las aseguradoras. Es una fórmula de colaboración que arranca en el siglo XVIII en Bélgica.

representa el 30%.

Ahora, vuelven a revolucionar el mercado con el lanzamiento de otro. *“El seguro voluntario para las cantidades entregadas a cuenta antes de la obtención de la licencia de construcción. Por primera vez en nuestro país se presenta una solución verdaderamente integral para los anticipos realizados para la compra de viviendas sobre plano”*, explica con cierta euforia **Ángel Zabala**, mientras **Prudencio de Luis** añade *“tras muchos meses de trabajo, varias consultas a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, investigación del mercado y colaboración con los mejores expertos legales especialistas en el sector, acabamos de lanzar al mercado el primer producto que ofrece respuesta para las cantidades anticipadas para la compra de viviendas sobre plano realizadas antes de la obtención de la licencia de construcción”*.

UN VACÍO LEGAL CUBIERTO

Este es un hecho relevante, ya que a raíz de los cambios normativos introducidos, esas cantidades entregadas a cuenta antes de obtener la licencia adolecen de garantías. *“Este aspecto es de enorme importancia puesto que la Ley de Ordenación de Edificación, que desde el uno de enero de 2016 ha pasado a regular el seguro de afianzamiento de cantidades anticipadas para la compra de viviendas, establece la obligación de contratar dicho seguro para los promotores inmobiliarios a partir de que la licencia de construcción les haya sido concedida”*, explica **Prudencio de Luis**, y continúa *“esta situación había creado un vacío que dejaba indefensos a los particulares que muchas veces realizan entregas a cuenta al principio de los proyectos inmobiliarios y en los que no saben si cuentan con algún tipo de respaldo. Pensamos que con la solución que vamos a lanzar al mercado, consistente en un seguro voluntario para las cantidades entregadas a cuenta antes de la obtención de la licencia de construcción, por primera vez en nuestro país se presenta una solución verdaderamente integral para los anticipos realizados para la compra de viviendas sobre plano. Es una necesidad que nos habían manifestado muchos promotores y que hasta ahora no había tenido respuesta en el mercado asegurador”*.

En este sentido, **Zabala** añade, *“SSR Iberia es el primer operador de nuestro país que puede ofrecer una fórmula válida para esta situación y que estamos convencidos de que será de enorme utilidad tanto para nuestros clientes como para los compradores finales de viviendas en nuestro país”*. Para este seguro tan novedoso, las expectativas son importantes ya que los clientes de **SSR Iberia** son exclusivamente empresas vinculadas al sector de la promoción inmobiliaria y de la construcción. De hecho, actualmente el 35% de su facturación proviene de las cooperativas de viviendas. Es más cuentan con un acuerdo suscrito con la **Confederación de Cooperativas de Viviendas (CONCOVI)** de asesoramiento. *“El seguro voluntario para las cantidades entregadas a cuenta antes de la obtención de la licencia de construcción estará a disposición de los miembros de CONCOVI desde el primer momento y gracias al citado acuerdo que formalizamos el pasado año”*, añade **Prudencio de Luis**. A este colectivo habría que añadir el de los promotores privados, que proporcionan el 60% de su facturación. *“Tenemos clientes que son promotores privados, tanto nacionales como extranjeros y también trabajamos para gestoras de cooperativas, para constructoras y cualquier empresa relacionada con la gama de productos y servicios que ofrecemos. No discriminamos ni por razón de su tamaño en términos de facturación o empleados, ni tampoco por sus*



De izqda a dcha, Prudencio de Luis y Ángel Zabala, directores de SSR Iberia, tienen un plan estratégico para afianzar la compañía.

características pues algunos son inversores internacionales que han decidido apostar por nuestro país. Si se dan las condiciones de viabilidad en cuanto a los proyectos que nos someten, estamos dispuestos a estudiar los mismos y con ello brindar soluciones que permitan llevarlos a cabo. Eso nos distingue y hace que tengamos muy buena respuesta frente a otros operadores más tradicionales”, añade **Zabala**. De hecho, ambos directores están más que satisfechos. El balance del pasado año *“ha sido magnífico para nosotros, con un crecimiento del 87% en nuestras magnitudes principales, que es el volumen de primas suscritas. Además nos ha permitido consolidarnos definitivamente como un operador de referencia en nuestra actividad, como proveedores de soluciones aseguradoras para el sector de la promoción inmobiliaria y el de la construcción”*, afirma **Prudencio de Luis**.

De hecho, a cierre de 2016 *“hemos suscrito primas por 5,3 millones de euros, lo que nos permite alcanzar un total de 10,5 millones de euros desde que iniciamos nuestra actividad en el año 2010”*, añade. Para este año, las perspectivas pasan por tener un crecimiento del 35%. En lo que va de año ya tienen suscritas pólizas por valor de 1,5 millones de euros. Crecimiento que está en consonancia con el que estiman para su facturación. En el último año la compañía ha obtenido una facturación de 1,3 millones de euros, para este año prevén alcanzar los 1,8 millones de euros. De ahí, que la compañía esté ampliando su ámbito de actuación geográfica. El año pasado inauguraron su primera oficina en Barcelona para gestionar la comunidad catalana además de Baleares y Aragón. En esa línea este pasado mes de enero también abrieron otra nueva oficina con sede en Valencia para cubrir toda la zona del Levante. Andalucía y Canarias también están cubiertas con un colaborador, si bien no descartan abrir próximamente una delegación, probablemente a la vuelta del verano en Sevilla. Como tampoco descartan ampliar sus servicios a Portugal, de ahí que el nombre de la compañía lleve la palabra Iberia. El tiempo lo dirá o asegurará.

Soledad García Garrido
sgarciag@metros2.com