

**OPORTUNIDAD PARA  
AGENTES Y CORREDORES**

# Desbancar al aval bancario

**Con AvalVida se presta un  
buen servicio al asegurado  
como inquilino**



**E**S SÁNCHEZ / J. BRAGADO  
L titular lo dice todo. Los Agentes y Corredores disponen de un servicio, denominado AvalVida, que pueden ofrecer a sus asegurados cuando estos necesitan alquilar una casa, un local o una oficina y el arrendador les exige un aval por determinado importe.

Lo habitual y tradicional es decir «necesito un aval bancario», pero realmente lo que pide el casero es un aval que le garantice el cumplimiento del contrato por parte del arrendatario. Y si disponemos de ese tipo de aval, ¿por qué ha de ser bancario? Puede ser un seguro. Las aseguradoras españolas han demostrado su solvencia durante la crisis a diferencia de lo que ha sucedido con la banca, que ha necesitado ser rescatada.

El servicio de AvalVida es sencillo e innovador. Consiste en la pignoración (dejar en prenda) de un seguro de Ahorro o plan de Renta Individual a favor del arrendador por parte del inquilino. Lo comercializa PréstamoVida, empresa de la que no forma parte ninguna aseguradora.

Puede pignorarse, total o parcialmente, cualquier seguro de Ahorro excepto, por razones fiscales y legales, los Planes de Pensiones, Planes de Previsión Asegurados (PPA) y Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS). La pignoración es una figura



*Camilo A. Pieschacón, socio-director de AvalVida.*

bastante utilizada en Alemania y Estados Unidos, pero prácticamente desconocida en España a pesar de que se contempla en el artículo 99 de la Ley de Contrato de Seguro y la permite la Ley de Arrendamientos Urbanos como garantía de alquiler.

## **Ventajas para todos**

Al Mediador se le abren dos vías de ingresos: Su comisión por la contratación de un seguro de Ahorro de prima única y la que le abonará AvalVida por la pignoración. Además, le prestará un servicio a su cliente y evitará que vaya al banco con la posibilidad de que le ofrezcan un multirriesgo, como poco.

– Es un servicio de valor añadido para aseguradoras y Mediadores, ya que les ayudará a comercializar más seguros de Ahorro a prima única y fomentar la venta cruzada, así como fidelizar y retener clientes.

Así lo precisa Camilo A. Pieschacón, socio-director de AvalVida, quien también desgana las ventajas sobre el aval bancario para el inquilino:

– Para contratarlo no tiene que entregar ni nóminas ni declaraciones de la renta. El único requisito es que disponga de un seguro de Ahorro con un capital asegurado igual o superior al importe del aval requerido. Además, abonar los honorarios de AvalVida, que son reducidos e incluyen el IVA y los gastos notariales. Es decir, que no tendrá que pagar nada más durante el tiempo que permanezca en alquiler. Está demostrado que este aval es hasta un 70 por 100 más económico que otras alternativas que existen en el mercado, ya que no tendrá que constituir depósitos como garantía ni hacer frente a los pagos trimestrales o anuales del aval bancario mientras permanezca en vigor.

No sólo supone ventajas para Mediadores, aseguradoras e inquilinos, también para los arrendadores: «Es un aval de alta calidad respaldado por aseguradoras y se firma ante notario para que tenga absoluta garantía», enfatiza Pieschacón.

Para trabajar con AvalVida, radica-

## **Dos vías de ingresos: Comisión por la contratación de un seguro de Ahorro y por la pignoración**

do en Madrid, el Mediador puede dirigirse por teléfono (910052504) o visitar su página web desde donde podrá acceder a las condiciones del acuerdo. Los documentos que debe enviar para realizar la pignoración son una solicitud y copias del DNI del inquilino, del contrato de arrendamiento y de la póliza. AvalVida se encargará del resto de los trámites, como remitirlo al notario, notificar la pignoración a las aseguradoras y cancelarlo una vez extinguido el contrato de alquiler.

«Este servicio también se comercializa por Internet y a través de agentes inmobiliarios, pero la Mediación es nuestro canal de referencia por su profesionalidad y experiencia», destaca Camilo A. Pieschacón, quien resalta su colaboración con la Correduría Barymont Asociados y la Agencia Aguirrebeña Mediación.

Y de cara al futuro, señala que «el reto es dar a conocer las ventajas de la pignoración y desbancar al aval bancario como el más empleado».