

Familia e instituciones del seguro

Ernesto Caballero Sánchez

*Doctor Honoris Causa
en Ciencias del Seguro.
Universidad Pontificia
de Salamanca*

Sumario

Hasta el momento presente, han sido escasos los estudios doctrinales y bibliográficos sobre la sinergia entre la familia y el seguro. Por el contrario, en la práctica se produce un gran número de operaciones relacionadas con los seguros familiares, aunque esta denominación no parezca como tal categoría en la clasificación de ramos que hacen las directivas de la Unión Europea, o los textos legislativos sobre el control de empresas aseguradoras y sobre el contrato del seguro. El presente trabajo aspira a cubrir tal laguna, examinando las relaciones entre las dos instituciones, y especialmente la solidaridad como principal y común característica de las mismas. Solidaridad prioritariamente afectiva en el caso de la familia, destacada reiteradamente por los papas y maestros de la Iglesia; y fundamentalmente económica en el caso del seguro, como coadyuvante de una protección de los vínculos familiares mediante operaciones previsoras de cobertura de riesgos. Partiendo de los tres principales medios protectores de la familia (sociales, económicos y jurídicos) se aborda en los tres primeros capítulos el concepto, utilidad, antecedentes históricos de los seguros familiares y sus modalidades más importantes (seguros personales, patrimoniales y especiales). En los capítulos cuarto y quinto se ofrecen algunos datos estadísticos referidos a España y una breve muestra de las pólizas de seguros de familia más significativas que se utilizan y contratan en el mercado asegurador.

Palabras Clave: Solidaridad, Mutualidad, Riesgo, Siniestro, Seguros Familiares, Vida, Accidentes, Salud, Hogar, Dependencia, Enterramiento.

Abstract

Up to the present time there have been few doctrinal or bibliographical studies about the synergy existing between the Family and Insurance. And yet, in practice, there are a large number of transactions in Family Insurance, even though this denomination does not appear as a separate category in the Sector classification of European Union Directives, or in the legislative texts governing insurance companies or the insurance contract. The present work aspires to cover such gap, examining the relations between the two institutions, and particularly the concept of solidarity as their principal common characteristic. Solidarity which has an affective priority in the case of the Family, repeatedly highlighted by Popes and Teachers of the Church; and a fundamentally economic one in the case of Insurance, helping to protect the family bonds by prudently covering risks. Beginning with the three main means of protecting the Family (social, economic and juridical), the first three chapters tackle the concept, utility and historical background of Family Insurance and its most important facets (personal, asset and special insurance). Chapters four and five offer some statistical data on Spain; and a brief sample of the most significant Family Insurance policies issued and taken in the insurance market.

Key Words: Solidarity, Mutual, Risk, Claim, Family Insurance, Life, Personal Accident, Health, Household Insurance, Long Term Care, Funeral Expenses, Schoolship Insurance.

Introducción

Aunque parezca extraño, hasta ahora ha sido escaso el tratamiento doctrinal y bibliográfico sobre la sinergia entre la institución de la familia y la institución del seguro.

No así desde el punto de vista pragmático, en que las realizaciones practicas son abundantes: las calificadas, no siempre correctamente, como *operaciones y pólizas de seguros familiares*.

Por tal razón considero sugestiva, y para mí ilusionante, la invitación que me ha hecho la revista *Familia* para tratar el tema. Entre otras razones, porque yo mismo, a pesar de haber escrito, mejor o peor, tantas páginas sobre el seguro, no he abordado esta materia con el detenimiento que merece.

Me propongo en este trabajo salvar tal laguna, con la buena voluntad de quien, gracias a Dios, debe tanto a la familia, primeramente en la que me crié y formé y, después, en la que me ha correspondido crear y dirigir.

El tema cabe desarrollarlo desde distintas perspectivas que, en síntesis, pueden concretarse en estos cinco capítulos: *Aspectos Institucionales, Históricos, Conceptuales, Estadísticos y Pragmáticos*.

I. Aspectos institucionales: familia, solidaridad y seguro

El estudio de las relaciones entre la familia y la institución aseguradora precisa hacer unas consideraciones previas sobre las características específicas de la “familia” y del “seguro” y sus connotaciones comunes, con el fin de analizar posteriormente las conexiones entre ambas.

1. Familia y solidaridad

Eludo adentrarme en planteamientos doctrinales sobre esta *célula vital de la sociedad*, como tan acertadamente ha sido calificada por el Pontificio Consejo “Justicia y Paz” (1).

En primer lugar porque este enfoque no es el objeto fundamental del presente trabajo, orientado concretamente hacia una previsión familiar y solidaria por vía del seguro; y segundo, porque se trata de un terreno en el que mis posibilidades son limitadas, aunque, como antes dije, también soy un beneficiario de la institución familiar.

Por otra parte, disponemos afortunadamente de abundante y valioso material doctrinal y bibliográfico sobre el tema, elaborado por filósofos, juristas, economistas, sociólogos, etc. Y con aportaciones también de vital importancia, como las procedentes del magisterio de la Iglesia: papa, obispos, maestros de teología y filosofía, y buen número de eruditos e investigadores.

Como simple botón de muestra, baste citar el gran número de pastorales y declaraciones del episcopado o la reciente recopilación que ha hecho esta misma revista sobre los estudios realizados en sus quince años de vida (2).

Por si fuera poco, está muy cerca todavía, cuando escribo estas líneas, todo lo mucho y bien que se ha dicho y escrito en el “V Encuentro Mundial de las Familias” celebrado en Valencia en julio de 2006. Especialmente la profunda y aleccionadora doctrina impartida en tal ocasión por el papa Benedicto XVI.

Merece la pena extraer algunas ideas fundamentales de estos textos, en la medida que, a mi juicio, pueden y deben ser proyectadas al campo del seguro, especialmente porque en ellos se destaca el concepto *solidaridad*, primordial en las dos instituciones que estamos analizando.

En breve resumen son las siguientes:

- *La familia es un bien necesario para los pueblos, un fundamento indispensable para la sociedad y un gran tesoro de los esposos durante toda su vida... Un pequeño núcleo familiar*

puede encontrar obstáculos difíciles de superar si se encuentra aislado del resto de sus parientes y amistades (3).

- La familia, comunidad natural en donde se experimenta la sociabilidad humana, contribuye en modo único e insustituible al bien de la sociedad... En ella se aprenden las *responsabilidades sociales* y la *solidaridad* (4).
- La familia constituye una comunidad de amor y *solidaridad*, insustituible para la enseñanza y transmisión de los valores culturales, éticos, sociales, espirituales y religiosos esenciales para el desarrollo y bienestar de sus propios miembros y de la sociedad (5).
- La familia es, en definitiva y fundamentalmente, *primera institución y escuela de solidaridad*, como afirma Ignacio Hernando de Larramendi, primerísima figura del Seguro Español en el siglo XX (6).

2. Solidaridad, convivencia y seguro

En los testimonios citados precedentemente se destaca el concepto o valor moral de la *solidaridad*, que es común a la institución familiar y a la institución del seguro, si bien se trata de una solidaridad prioritariamente afectiva en el primer caso, consecuencia de estar basada en la ley natural (*solidaridad genérica*); mientras que, en el segundo, tal característica se configura como una *solidaridad de carácter económico*, complementaria y coadyuvante de una protección y potenciación de los vínculos familiares, mediante operaciones de aseguramiento basadas en un sistema previsor técnico-financiero (*solidaridad específica*).

Desde otro ángulo, obvio es decir que, en la solidaridad genérica, el concepto *convivencia* es previo y fundamental, y supone, en primer término, una actitud en la vida para relacionarse con los demás, es decir, con el resto de los seres humanos con los que estamos ligados por vínculos de orden familiar o social.

Esta actitud tiene que ser armónica y pacífica (sin violencia), ordenada (sujeta a una serie de normas éticas, políticas y sociales) y finalmente comprensiva (respeto y tolerancia). Ya el papa Juan Pablo II dijo: *La Iglesia tiene que ser un laboratorio de convivencia humana* (7).

En cierta medida y con una interpretación extensiva, el fenómeno de la convivencia puede ser también aplicable a las instituciones aseguradoras, cuyo eje central, en su conjunto, supone una serie de relaciones intermutuas, armonizadas a través de un sistema técnico-financiero de cobertura de riesgos.

Este sistema, basado en una amplia solidaridad compensatoria, suprime o aminora las consecuencias de eventos perjudiciales.

Convivencia y solidaridad constituyen, pues, líneas paralelas y, como decía el papa Pío XII, *el olvido de la solidaridad de los hombres ha causado los grandes males de la edad moderna* (8).

3. Protección familiar

La protección de la familia en general se puede llevar a cabo a través de tres vertientes fundamentales: *social, económica y jurídica*.

La *protección o política social* se refleja en el Capítulo Tercero de la Constitución, principalmente en su artículo 39, según el cual *los poderes públicos aseguran la protección social, económica y jurídica de la familia*.

Asimismo, en la Exposición de Motivos de la Ley 1/2006, de 6 de abril, sobre Mediación Familiar de Castilla y León, se dice textualmente lo siguiente: *La familia, una de las instituciones más valoradas por los ciudadanos, ha experimentado importantes transformaciones en las últimas décadas. Acompañar estos procesos de cambio con medidas de apoyo a la familia, ajustadas a las necesidades y demandas sociales, además de un imperativo legal previsto en el artículo 39 de la Constitución, es un objetivo sobradamente justificado por la función social de la institución familiar*.

La máxima protección social se llevaba a cabo, institucionalmente y en su mayor parte, por lo que se denominaban seguros sociales, que, en cierta manera, tenían algunas características de los calificados como seguros privados, salvo por ejemplo la obligatoriedad, su carácter estatal, el predominio de un sistema de reparto, etc.

Estos mecanismos protectores han pasado a formar parte de una institución de contenido más amplio, denominada Seguridad Social, donde ya se utiliza mucho menos la instrumentación técnico-financiera de los seguros privados. Normalmente se centra en un conjunto de beneficios sociales para todos los ciudadanos, sufragándose con aportaciones de los asegurados y en buena parte con cargo a los Presupuestos Generales del Estado.

La *protección económica* es una consecuencia de que, como se afirma por el Pontificio Consejo “Justicia y Paz”, *la relación social que se da entre la familia y la vida económica es particularmente significativa... la familia, por tanto, debe ser considerada protagonista esencial de la vida económica, orientada, no por la lógica del mercado, sino según la lógica del compartir y de la solidaridad entre las generaciones* (9).

En este marco es donde principalmente se desenvuelve el seguro privado como eficaz instrumento económico y social, productor de

un servicio fundamental para la ayuda y el desarrollo de las familias a través de la cobertura de sus riesgos.

La *protección jurídica* se logra mediante normas de derecho público o privado que regulan tales actuaciones protectoras y de aseguramiento. Curiosamente, a veces se producen disfunciones entre el derecho de seguros y el derecho de familias, tema importante que ha tratado con amplitud la doctrina francesa a consecuencia de varias resoluciones jurisprudenciales (10).

4. Los seguros de familia

A. Concepto

Las definiciones del seguro en general son numerosas, habiéndose adoptado por los autores diferentes puntos de vista al formularlas, bien considerando el simple acto o relación económica del seguro, bien el contrato del mismo nombre, bien el fenómeno técnico de la mutua compensación de riesgos, o finalmente el aspecto institucional. En algunos de mis trabajos, añadiendo alguna elaboración propia, he recogido y comentado algunas de estas nociones (11).

Sin embargo es difícil definir el seguro, dado su carácter “sui generis” y su gran variedad de modalidades.

Expresiva y acertadamente, Carlos Ignacio Jaramillo, Profesor de Derecho Comparado de Seguros en la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia y actual Presidente de AIDA (Asociación Internacional de Derecho de Seguros), describe una serie de características del seguro (referidas principalmente a los contratos) entre las que figuran las siguientes: a) *su innegable especialidad*, toda vez que la convergencia de las disciplinas técnica, jurídica y financiera, primordialmente, hacen que se torne compleja y particularmente singular, circunstancia ésta que, sin esconder parte de razón, ha dado lugar a que se la considere como intrincada y hasta “misteriosa”, consideraciones que corroboran su peculiaridad, lo que constata con la simplicidad de otras actividades, sustancialmente más operativas y rutinarias. b) *El insoslayable contenido y proyección social del seguro*, visualizado como instrumento de valía para la preservación del patrimonio vulnerado de los asegurados miembros de una colectividad, así como para compensar, en metálico, la pérdida de ingresos, así como el dolor emergente de la desaparición física del báculo familiar, según el caso (12).

En cuanto al aspecto concreto de los llamados en la práctica *seguros de familia*, la doctrina no se ha prodigado en definirlos genéricamente, sino más bien refiriéndose a sus ramos más importantes,

como los seguros de vida, accidentes, salud, hogar, decesos, etc. Nos remitimos al tercer capítulo del presente estudio.

La principal causa de esta omisión quizá resida en la circunstancia de que, en los textos legislativos reguladores del control de las empresas aseguradoras o del contrato de seguro, no aparece el concepto o categoría de “seguro familiar”, que está ausente en la clasificación de ramos, modalidades y ámbito de las actividades aseguradoras que se exponen detalladamente en el art. 6º del *Texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados de 29 de octubre de 2004* (en adelante LOSSP), incorporando textos aprobados por la OCD y por la Unión Europea.

No obstante, con todas las reservas que comporta cualquier intento de elaborar nociones de carácter doctrinal, es posible formular una *definición de los seguros familiares* desde el punto de vista institucional y de una manera simplista. Puede ser ésta: *los seguros familiares son una institución de carácter económico y social, protectora de las familias, mediante un adecuado sistema previsor y técnico, con la finalidad de garantizar y cubrir sus riesgos.*

B. Utilidad

Partiendo de esta esquemática noción sobre la esencia de esta clase de seguros, procede analizar el grado de utilidad que proporciona a la familia.

Mark R. Greene, Profesor de Seguros de la Universidad de Georgia, ha analizado la utilidad del seguro desde una perspectiva económica, considerando el riesgo subjetivo que proviene de las actitudes mentales hacia la incertidumbre y la utilidad marginal que ello supone para el consumidor asegurado (13). En este caso –añadimos nosotros–, extrapolable al miembro o miembros de la familia que utilicen cualquier servicio de aseguramiento.

Esto significa también la superación a través del seguro de las incertidumbres sobre los riesgos que amenazan la vida y el desarrollo de las familias.

En esta misma línea, la doctrina, partiendo de los valores positivos del seguro (protección, solidaridad y ayuda), no ha sido ajena a estas afirmaciones referidas al entorno familiar.

Y así, el Profesor Guardiola, primer Decano de la Facultad de Ciencias del Seguro, Jurídicas y de la Empresa, dice textualmente en su conferencia del acto de apertura del curso 2005-2006 de la Universidad Pontificia de Salamanca: *El seguro es, en definitiva, la labor de una actividad económica y social que consigue ligar los principios de solidaridad humana, en los que se basa, con las reglas de las ciencias jurídica, matemática y de la gestión empresarial, para así*

poder cumplir su cometido con un alto grado de fiabilidad. Señala también entre las finalidades primordiales y razón de ser del seguro, refiriéndose a los riesgos familiares, que la institución aseguradora abona capitales o rentas en los riesgos de vida, contribuyendo al mantenimiento de las economías familiares cuando muere quien es su principal sostén económico, o garantiza los ingresos mediante pensiones cuando se abandona la vida laboral (14).

John H. Magee, Profesor de Economía y Sociología de la Universidad de Maine, en su conocido "Tratado de Seguros Generales" dedica su capítulo III al valor social del seguro, asignándole a éste los siguientes fines en su mayor parte aplicables a los seguros familiares: 1º) estimula la protección; 2º) contribuye a la conservación de la salud; 3º) protege a la familia de la desintegración; 4º) proporciona descanso a la mente; 5º) proporciona una base de crédito; 6º) ofrece un beneficio de acumulación inmediato; 7º) proporciona un capital fijo; 8º) protege el hogar; 9º) ofrece medios de inversión; 10º) rinde un servicio profesional; 11º) contribuye a la educación; 12º) elimina la dependencia; 13º) estimula el ahorro; 14º) fomenta la independencia económica; 15º) proporciona seguridad a las mujeres independientes; 16º) proporciona un vehículo para los planes de pensión (15).

En síntesis: *el seguro cumple también una finalidad social al proporcionar al hombre medios de afrontar los riesgos económicos que por todas partes amenazan su vida, contribuyendo con ello a la seguridad y estabilidad familiar y patrimonial (16).*

Los seguros personales familiares contribuyen, pues, a la estabilización de las relaciones sociales, evitando a los individuos las incertidumbres económicas a que de otro modo estarían sometidos. En la época anterior a la revolución francesa, la organización de la sociedad, que había alcanzado un régimen casi perfecto en cuanto al equilibrio entre sus miembros y protección mutua de los mismos, no requería un sistema de seguros personales como el actual. La familia, en su concepción amplia, los gremios, las asociaciones profesionales, la ciudad, la nobleza, etc., proporcionaban al hombre la seguridad de que se carece por completo en la organización individualista, en la que cada individuo se encuentra aislado y sin protección natural. Ha sido, pues, necesario buscar una artificial, y ésta la ha proporcionado el seguro. Por este motivo, la importancia de esta institución, desde un punto de vista social, es extraordinaria, y considerarla como una simple manifestación de actividades privadas mercantiles es desconocer por completo su naturaleza (17).

En cualquier caso, hay que tener muy en cuenta el capítulo de los valores morales, partiendo de la institución en sí misma, y proyectándolos a las actividades de las empresas aseguradoras, sus colaboradores y los propios consumidores, aspecto éste que, naturalmente, es aplicable a toda clase de seguros.

En esta línea y teniendo como eje *la buena fe*, que en el seguro es esencial, tanto desde el punto de vista jurídico (numerosas sentencias del Tribunal Supremo) como de las relaciones comerciales entre empresarios y consumidores de seguros, he recordado, en el acto de investidura de Doctor Honoris Causa, diversos ejemplos de homilías pronunciadas en los actos religiosos celebrados con motivo de las fiestas del seguro y de su patrona la Virgen del Perpetuo Socorro.

Entre ellas, los mensajes sobre los valores espirituales y solidarios del seguro que expresaron los monseñores Morcillo y García Lahiguera, entonces obispo de Bilbao y obispo auxiliar de Madrid respectivamente. Y he comentado y elogiado también los trabajos de la profesora M^a José Albert, actual decana en funciones de la Facultad de Ciencias del Seguro, y su principal afirmación de que *las actividades aseguradoras deben estar impregnadas de comportamientos éticos* (18).

II. Antecedentes: prehistoria e historia

En el seguro en general, como ocurre con otras instituciones, no se pueden precisar con exactitud periodos históricos, enmarcados en fechas concretas. Con esta salvedad, se puede hablar de *la prehistoria y la historia del seguro*.

La prehistoria comprende la edad antigua y media tradicionales (de esta última hasta el siglo XIV). Y si bien en ellas se vislumbra el concepto de *riesgo* y al final de la edad media se organizan comunidades para tratar de cubrirlo, protegiéndose de sus consecuencias nocivas, sobre todo en los riesgos personales (una de las finalidades de los gremios y corporaciones medievales), no puede decirse que el seguro haya hecho su aparición entonces con las estructuras institucionales (jurídicas, técnicas, comerciales, etc.) con que funciona en la actualidad.

La verdadera *historia* se extiende desde el siglo XIV hasta nuestros días.

Con independencia de otros acontecimientos tan relevantes como la aparición y preponderancia del seguro marítimo a partir del siglo XII o la creación de diversas mutualidades en el siglo XVIII, el período de gran florecimiento del seguro comienza en el siglo XIX y se incrementa de una manera acusada en los dos siguientes (XX y XXI) (19).

En el momento actual, la institución aseguradora está plenamente estructurada y, por decirlo con frase del Profesor Guardiola, se trata de *una actividad económica y social que consigue ligar los principios de solidaridad humana, en los que se basa, con las reglas de las ciencias jurídica, matemática y de la gestión empresarial, para así poder cumplir su cometido con un alto grado de fiabilidad* (20).

En cuanto a los *seguros familiares* como tales y sus modalidades, como hemos señalado a lo largo del presente trabajo, en su conjunto no han sido considerados como una categoría específica de aseguramiento. Sin embargo, se puede tener una visión panorámica de las coberturas de los riesgos de familia, desde el empirismo y las formulas rudimentarias de solidaridad en las sociedades primitivas hasta el gran desarrollo actual de los seguros familiares, tanto personales como patrimoniales.

En efecto, el instinto de mutuo auxilio o defensa no era desconocido por las organizaciones primarias (familia, tribu o clan). Parece comprobado que, en muchas ocasiones, los miembros de tales grupos se sentían solidarizados con los infortunios de los demás. En este sentido, R. Ehrenberg ha llegado a decir que “la primera forma del seguro nació en el seno de la familia, en plena economía natural, que conocía una protección común del grupo familiar” (21). Tal afirmación no es del todo exacta. Podrá existir en la familia primitiva un espíritu de cooperación y ayuda más o menos arraigado, incluso, si se quiere –dicho con frase del propio Ehrenberg–, una “comunidad de riesgos absoluta”; pero la diversidad de entes económicos, y las llamadas “operaciones de masa” –características del seguro–, no han aparecido todavía. Además, la familia es entonces una unidad de consumo, que produce solamente lo que precisa para vivir y no presenta complicaciones en el intercambio de mercancías. Más adelante, será precisamente el acrecentamiento de este intercambio, el comercio, el motor inicial del desarrollo del seguro.

Lo que sí es cierto es que, en la historia de las civilizaciones antiguas (prehistoria del seguro), la solidaridad se refleja en diversos tipos de comunidades con fines de auxilio, cuya nota distintiva más general es que la ayuda tenía lugar en forma de “derrama”, antes o después del suceso que la motivaba. Y así, en *Babilonia*, 2250 años antes de Jesucristo, los componentes de una caravana se comprometían a satisfacer las pérdidas que cualquiera sufriera en el camino por haber sido robado; en la *India*, los miembros de una familia se encargaban de sostener a aquel que se incapacitase para el trabajo; en *Judea*, existían asociaciones de fieles para dotación de novias, a las que toda la comunidad judía contribuía; en la *Grecia antigua*, los propietarios de esclavos entregaban periódicamente unas cuotas a ciertas personas de fortuna que les indemnizaban en caso de que algunos de aquellos se fugasen; y finalmente, en *Roma*, y durante la época de los emperadores, se conocieron asociaciones destinadas a distribuir entre todos sus miembros los gastos que producía la muerte de uno de ellos a cambio de una cuota de entrada y otra periódica. Se denominaban “*collegia tenuiorum*” y “*collegia funeralitia*”, y abonaban a los parientes del difunto los gastos de sepultura y exequias.

Es curioso que, con una orientación parecida y hasta hace poco tiempo, existían, en bastantes de nuestros pueblos, las “derramas”,

donde los propietarios de ganado satisfacían “a prorrata” el valor del ejemplar muerto o extraviado.

Y es más, para G. T. Trenerry, los orígenes remotos del seguro se remontan a cuatro mil años antes de Jesucristo (22).

Por otra parte, en los siglos que preceden a la revolución francesa, la organización de la sociedad, que había alcanzado un régimen casi perfecto en cuanto al equilibrio entre sus miembros y protección mutua de los mismos, no requería un sistema de seguros personales como el actual. La familia, en su concepción amplia, los gremios, las asociaciones profesionales, la ciudad, la nobleza, etc., proporcionaban al hombre la seguridad de que se carecía por completo en la organización individualista, en la que cada individuo se encontraba aislado y sin una protección natural. Era, pues necesario, buscar una garantía más artificial, y ésa la ha proporcionado el seguro. Por este motivo, repetimos, la importancia de esta institución, desde un punto de vista social, es extraordinaria, y considerarla como una simple manifestación de actividades privadas mercantiles es desconocer su verdadera naturaleza.

En todo caso, lo que siempre ha primado en todas las etapas es el concepto de *mutualidad* entre un conjunto de personas o grupos que se sienten amenazados por los mismos riesgos o peligros y por los perjuicios que éstos puedan producir a sus intereses.

Se trata de un principio que, independientemente de su connotación sociológica, para Benítez de Lugo se apoya en un cristianismo práctico, ya que la *mutualidad es el poder resultante del consorcio de fuerzas individuales para la consecución de un beneficio de cada elemento asociado* (23).

Merece la pena, aunque sea en visión panorámica, hacer una breve referencia a la historia de algunos ramos de seguros típicamente familiares.

En cuanto a los *seguros de vida*, puede decirse que su origen moderno está en la fundación, en 1762, de la compañía inglesa “Equitable”. Resulta interesante referirse a los términos de la petición hecha por la compañía al Parlamento británico para solicitar su incorporación como sociedad mercantil, ya que en el texto se encuentran perfectamente reflejados los beneficios que reporta el seguro de vida y la necesidad de su existencia. Dice así:

“Un gran número de súbditos de Su Majestad, cuya principal subsistencia depende de los sueldos, estipendios y otros ingresos que perciben durante sus vidas, o de los beneficios de las distintas clases de comercio, ocupaciones, trabajos e industrias, está muy deseoso de entrar en una compañía para asegurar sus vidas, y de este modo extender después de su muerte los beneficios de sus actuales ingresos a sus familias y amigos, que de otro modo se verían reducidos a la más extrema pobreza por la muerte prematura de sus respectivos maridos, padres y amigos, lo que,

según la humilde opinión de los peticionarios, no puede ser llevado a cabo sin la autorización de Su Majestad para incorporarlos con tal objeto”.

Las entidades que anteriormente trabajaban en el seguro de vida lo hacían por sistemas no científicos, que fueron los que, en el citado año de 1762, empezó a utilizar la “Equitable”, cobrando las primas en relación con la edad de los contratantes. Con posterioridad, tanto en Inglaterra como en otros países, la institución del seguro de vida fue desarrollándose extraordinariamente, siendo especialmente interesante el desarrollo que alcanzó en Norteamérica, en que como en ninguna otra parte se ha llegado a capitalizar la capacidad individual, siendo el seguro de vida el medio utilizado para ello. Los dos acontecimientos modernos más importantes en la historia del seguro de vida han sido la creación del seguro de vida popular en la segunda mitad del siglo XIX, el seguro de grupo en el siglo XX y el desarrollo posterior de una gran diversidad de modalidades de aseguramiento.

En este punto es obligado resaltar, en cuanto al *derecho privado de seguros* se refiere, que, en nuestro país, pionero en los ordenamientos legales de la institución (Ordenanzas de Barcelona (1.435, 1.436, 1.458, 1.461 y 1.484), en gran parte dedicadas al seguro marítimo, se dictaron las Ordenanzas de Brujas en 1568, regulando el seguro de vida dos siglos antes de la famosa “Gambling Act” británica de 1774. España y los Países Bajos fueron, pues, también precursores en el ordenamiento legal de esta modalidad de seguro, como ha demostrado el Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Madrid, Rodrigo Uría, en la brillante ponencia que presentó en el primer Congreso Mundial de Derecho de Seguros, celebrado en Roma en 1962, con el título “Orientaciones modernas sobre el concepto jurídico del seguro en la doctrina española e hispanoamericana” (24).

Los *seguros contra los accidentes personales* que se conocen se remontan a principios del siglo XVI, cuando determinados gremios cubrían el riesgo de accidentes profesionales. El origen de esta rama del seguro, en su forma moderna y técnica, se encuentra en el año 1846, en que se preparó un plan de seguro para los accidentados en el entonces naciente transporte de viajeros en ferrocarriles británicos. La Railway Passengers Assurance Company, fundada en Londres en 1849, fue la primera Compañía creada para la cobertura de este riesgo. Posteriormente, las coberturas se han ido ampliando, desapareciendo lógicamente la palabra ferrocarril de las pólizas. A principios del siglo XX ya tenía este ramo la configuración actual un seguro contra cualquier clase de accidentes. Su desarrollo, en todos los ámbitos (terrestre, marítimo y aéreo), ha sido y sigue siendo extraordinario.

El origen moderno del *seguro de enfermedad* se encuentra también en Inglaterra y Estados Unidos, donde se inició y alcanzó bastante desarrollo a lo largo del siglo XIX. Se practicaba de una manera empírica, sin datos estadísticos y reduciendo las indemnizaciones en los casos de determinadas enfermedades. En España, este seguro ini-

ciado y desarrollado en algunas regiones, especialmente en Cataluña desde comienzos del siglo XX, generalmente estaba dirigido entonces a las clases obreras. Su expansión posterior ha sido enorme y actualmente, sobre todo desde la combinación de prestaciones “indemnización” y “asistencia sanitaria”, es uno de los más extendidos entre las familias españolas, en su mayor parte bajo la denominación de *seguros de salud*.

La aparición y desarrollo de los *seguros de enterramiento (decesos)* como uno de los ramos de la institución aseguradora es de origen reciente. Anteriormente, durante bastante tiempo, existían unas formulas societarias, v.g. los igualatorios que proporcionaban ciertas prestaciones de servicios (enterramiento, funerales, etc.), pero sin adaptarse a los mecanismos técnico jurídicos propios de las operaciones del seguro.

En España, y en el año 2005, el ramo de decesos produjo 1.371 millones de euros de primas y 514 millones los siniestros indemnizados.

III. Concepto y modalidades del aseguramiento familiar

En el mercado de seguros, las empresas aseguradoras operan normalmente, en base a los que se denominan ramos de seguros y sobre los que, seguidamente, ofrecemos un resumen. Pueden clasificarse en *seguros familiares de carácter personal, seguros familiares de carácter patrimonial y seguros especiales (mixtos)*.

Esta exposición se completa después con unas *magnitudes estadísticas sobre primas e indemnizaciones*, referidas al conjunto de los ramos estrictamente familiares con los que opera el mercado asegurador (Capítulo IV); y con una muestra de algunas operaciones realizadas en la practica (*pólizas de seguros de familia*) (Capítulo V).

1. Seguros familiares personales

A. Ramo de vida

El seguro de vida es el “ramo estrella” entre los que protegen y cubren los riesgos a que están sometidas las familias, tanto en su conjunto como afectando a uno o varios de sus miembros.

A este propósito, procede recordar como afirmaciones emblemáticas, las elogiosas frases que don Miguel de Unamuno dedicaba a este seguro en el prólogo de la monografía de Arnaldo Larrabure, frecuentemente reproducido por diversos autores (25). Uno de los párrafos del maestro salmantino decía textualmente:

La lectura de esta obra contribuirá sin duda a que nuestro pueblo español, tan necesitado de previsión, este pueblo del eterno mañana, pueblo que hace tiempo para matarlo, aprenda a conocer la incalculable importancia del seguro sobre vida, forma la más pura e intensa del espíritu de solidaridad entre los productores e institución que ha sustituido con ventaja al antiguo solar patrimonial, incommovible asiento de la familia (26). Y es que, como decía nada menos que Séneca, los males “previstos” son menores y esperándolos se convierten en leves (27).

Estos seguros de vida pueden definirse de una manera simplista como *aquellos en que una empresa aseguradora se obliga a pagar una suma en forma de capital o renta al ocurrir un determinado evento sobre la vida*. Su función en la sociedad moderna es muy importante desde el punto de vista económico y social: estabiliza las clases sociales al permitir previsoramente proyectar más allá de la muerte la situación alcanzada por los individuos y por sus familias; y es un medio de ahorro y formación de capitales que favorece la economía nacional. En cuanto a sus modalidades se pueden agrupar en estas tres: *seguros para caso de muerte, seguros para caso de vida y seguros mixtos* (combinación de los dos anteriores).

a) Seguros para caso de muerte (seguros de riesgo)

Es el seguro de vida por excelencia y el primer tipo de contrato que en esta modalidad se comenzó a suscribir.

El asegurador se obliga a pagar el capital contratado al morir el asegurado, no teniendo éste hasta entonces ningún derecho, salvo el de rescate. Existen dos variedades: “vida entera a primas vitalicias”, en el que se precisa pagar primas durante toda la duración de la vida, y “vida entera a primas limitadas”, en el que las primas se pagan solamente durante un número determinado de años, a contar de los cuales el seguro tiene la condición de “liberado”.

Es útil para las personas que no necesitan tener un capital en vida, pero que necesitan dejarlo a sus herederos. En la actualidad se ha visto esta modalidad bastante desplazada por el seguro mixto, que para el asegurado es más atractivo, pues puede él recibir el capital. La ventaja frente al seguro mixto del de vida entera es que su prima es mucho más reducida.

Pueden adoptar diversas formas, que a su vez ofrecen otras tantas variantes: *seguros sobre dos o varias cabezas; temporal o a término; temporal renovable; orfandad; amortización de préstamos; y capital de supervivencia*.

b) Seguros para caso de vida (supervivencia)

Son aquellos en que se garantiza el pago de un capital o de una renta al beneficiario, si éste vive en una fecha o edad determinadas.

Pueden adoptar diversas formas: *capital diferido; renta vitalicia inmediata; renta diferida, capitalización, etc.*

Especial relieve cobran los *seguros de jubilación*, que consisten en el pago de un capital o renta, diferidos en su abono, hasta que el asegurado alcance una edad de jubilación predeterminada (28).

Ligados a esta clase de seguros están los *planes de pensiones*, actualmente muy desarrollados, mediante los cuales se pueden percibir rentas o capitales para jubilación, supervivencia, viudedad, orfandad o invalidez.

Según la legislación española (Ley de 8 junio 1987 y Reglamento de 30 septiembre 1988), los planes de pensiones se clasifican según el vínculo que une a sus participantes en: *sistemas de empleo, sistemas asociados y sistemas individuales*; y en función de las obligaciones contraídas, en *planes de protección diferida, contribución definida y planes mixtos*.

c) Seguros mixtos

Constituyen una yuxtaposición de un seguro temporal para caso de muerte y un seguro de capital diferido para caso de vida. Es operación de ahorro y de seguro a la vez. La más corriente en el mercado es la póliza, que asegura el pago de un capital en el caso de muerte del contratante o en un término de veinte años. Este seguro es uno de los más aceptados por el público, ya que permite conjugar las necesidades de un capital para caso de muerte prematura con la conveniencia de percibir en vida ese mismo capital en el caso de que tal muerte prematura no ocurra.

Las principales pólizas del mercado ofrecen diversas prestaciones: *seguros mixtos completos, mixtos dobles, a plazo fijo, mixtos simples, mixtos revalorizables, mixtos variables y seguros dotales*.

B. Seguro de accidentes individuales

Proporciona una indemnización o compensación económica por la muerte o incapacidad temporal o permanente, producidas por accidentes sufridos durante el ejercicio de actividades previstas en la póliza.

Generalmente las pólizas distinguen entre accidentes laborales y no laborales.

Los riesgos o daños cubiertos son fundamentalmente muerte, incapacidad permanente e incapacidad temporal.

En términos generales, se considera accidente, a efectos del seguro, la *lesión corporal que deriva de una causa violenta o súbita, ajena a la intención del asegurado*.

Las variantes que ofrecen los tipos de pólizas se centran en la diversidad de actividades del aseguramiento (riesgos profesionales, extraprofesionales, deportivos, a consecuencia de viajes).

Las prestaciones en este ramo pueden ser: a tanto alzado, de indemnización, mixtos de ambos y de cobertura de ocupantes de vehículos (Art. 6.1 LOSSP).

C. Seguros de salud

En el mercado asegurador es frecuente denominar seguros de salud a una combinación de los tradicionales *seguros de enfermedad y asistencia sanitaria*.

En el primero de esta modalidad, se indemnizan los gastos y pérdidas que puede ocasionar la enfermedad. El seguro cubre el riesgo de enfermedad o accidente del asegurado y sus principales prestaciones consisten en servicios médicos, quirúrgicos, farmacéuticos e internamiento en centros hospitalarios.

En la LOSSP (Art. 6.2) se engloban estas dos formas bajo la tradicional denominación de *seguro de enfermedad*, declarando que las prestaciones de este ramo pueden ser: a tanto alzado de reparación y mixto de ambas.

D. Seguro de decesos (enterramiento)

Normalmente se incluyen en él dos clases de prestaciones para las familias: servicios funerarios y/o una indemnización. Por tal razón suele denominarse *seguro de decesos y asistencia*.

La LOSSP (Art. 6.19) concreta así su contenido: *Incluye operaciones de seguros que garantizan únicamente prestaciones en caso de muerte cuando estas prestaciones se satisfagan en especie o cuando su importe no exceda del valor medio de los gastos funerarios por un fallecimiento*.

E. Seguro colectivo o de grupo

A partir del siglo XX se ha desarrollado extraordinariamente en el mundo el seguro de grupo de vida. Tuvo su origen en Norteamérica, donde el gran desarrollo de la industria hacía necesario un sistema de contratación de este género que sirviese de protección complementaria a los trabajadores.

Supone un gran número de asegurados en una sola póliza. Esta póliza tiene las características de una póliza flotante, siendo necesario dar cuenta al asegurador de las personas y variaciones (altas y bajas), a efectos de fijar la prima definitiva. Se contrata por asociaciones profesionales o empresas y generalmente es un beneficio que proporcionan a sus socios o empleados, en ocasiones, participando también éstos en el pago de la prima, ya que ellos son los beneficiarios. Tiene la ventaja este sistema para los contratantes de que, a consecuencia de ser inferiores los gastos de administración y gestión del contrato, la prima es más barata. Los asegurados reciben un certificado de su seguro, pero el contratante de la póliza es quien paga las primas (el empresario o la asociación profesional), aunque después las repercute en los asegurados.

Antonio Porras, Profesor del Departamento de Economía Financiera y Actuarial de la Universidad Complutense de Madrid, en su amplia e interesante monografía sobre el seguro de grupo, sostiene que, desde el punto de vista jurídico, este tipo de seguros es un contrato global suscrito por unas personas en beneficio de otras y conteniendo diversas modalidades (29).

Actualmente los seguros colectivos o de grupo no se limitan al seguro de vida, sino que se extienden a otras modalidades, como los de accidentes, enfermedad e incluso asistencia.

En España, muchos convenios colectivos suscritos entre las empresas y sus trabajadores imponen la obligación de establecerlos, con diversas variantes según los riesgos a cubrir.

Aunque los seguros de grupo no encajan estrictamente en el esquema de los seguros familiares, no cabe duda que también afectan al ámbito de la familia que, en buena parte, se verá beneficiada por la cobertura de riesgos en forma colectiva de uno de sus miembros.

Lo que sí aconsejan en la práctica los mediadores o asesores de seguros, es comprobar las garantías y los riesgos cubiertos y evitar duplicidades cuando existen a la vez un seguro de grupo y un seguro individual.

2. Seguros familiares patrimoniales

En términos generales, *los seguros patrimoniales son aquellos cuyo fin principal es reparar las pérdidas sufridas en el patrimonio del tomador del seguro a causa de siniestro.*

Se pueden dividir en dos grandes grupos:

Seguros de cosas, que son los que resarcen al asegurado de las pérdidas materiales que pueda sufrir en cualquier bien de su patrimonio; y *seguros de responsabilidad*, que le garantizan contra las con-

secuencias en que pueda incurrir por la responsabilidad civil frente a terceros.

Lo que no resulta fácil es encajar este esquema dentro de los seguros familiares por la dificultad de desglosarlos de las prestaciones correspondientes a los seguros generales (extrafamiliares). Por otra parte, ambos corren el riesgo de yuxtaponerse, incluso duplicando innecesariamente sus coberturas, v.g. los seguros de responsabilidad civil.

No obstante, mediante una breve enumeración puramente convencional se pueden incluir en este capítulo los seguros de responsabilidad familiar, protección jurídica familiar, asistencia en viaje y, sobre todo, los seguros multi-riesgo del hogar, actualmente tan extendidos.

Este es el criterio que, por ejemplo, se utiliza en las guías prácticas editadas por la OCU en su parte dedicada a los seguros de familia, de los cuales tomamos los tres siguientes (30).

A. Seguros de responsabilidad civil familiar

Cubre la responsabilidad de los miembros de la familia por los daños que ocasionen en su vida privada, por los daños que provoquen los hijos, o por la posesión de bienes o de animales, etc. Incluye defensa jurídica en caso de necesitarla.

B. Seguros de protección familiar patrimonial

Garantiza medios de defensa en caso de producir daños a terceros y la defensa y reclamaciones en el supuesto inverso (daños producidos al asegurado). Suele complementarse con asistencia legal en temas laborales, Seguridad Social, infracciones, fiscalidad, derechos del consumidor y temas familiares.

C. Seguros de asistencia en viajes

Garantiza la asistencia que necesitan las personas (hospital, alojamiento, traslados...) durante los viajes.

Es una modalidad de seguro, normalmente complementaria del seguro de automóviles, por la que se prestan al asegurado una serie de servicios conducentes a resolver las incidencias de diversa naturaleza que le hayan surgido, a él o a quienes le acompañen, durante un viaje.

D. Seguros del hogar

Protegen la vivienda individual contra los daños por incendio, rayo, agua, explosión, electricidad, robo y daños extraordinarios (terremotos, terrorismo...), y la responsabilidad, como propietario, frente a vecinos y terceros.

Es también uno de los “seguros estrella” dentro de los seguros familiares patrimoniales, porque es el más popular y extendido de todos ellos.

Su importancia se refleja, por ejemplo, en el volumen de primas y siniestros que se alcanzó en el mercado español en el año 2005: 2.388 millones de euros en los primeros y 1.266 millones en los segundo.

Según datos facilitados por la patronal Unespa los daños causados por agua (37% de los siniestros) y la rotura de cristales (27%) son las agresiones que más se producen en los hogares españoles.

En solo un año las aseguradoras atendieron algo más de 1.300.000 euros daños por agua.

En cambio, los incendios que cubren las aseguradoras en los hogares españoles no alcanzan al 4% de los siniestros (31).

3. Seguros especiales

En este apartado se puede incluir una importante variedad de tipo de aseguramientos existentes en el mercado asegurador, que cubren riesgos familiares y que, en realidad, por la naturaleza de sus prestaciones, encajan mejor en algunos de los seguros tradicionales acabados de exponer.

No obstante, dada su especificidad y casi siempre su carácter de multi-riesgos, juzgamos más práctico, a efectos puramente metodológicos, tratarlos independientemente, contemplando una pequeña y significativa muestra de todos ellos, siempre desde la óptica de su cualificación familiar.

La selección abarca estas cuatro modalidades: *seguros de dependencia, escolar, bodas e hipotecas*.

A. Seguros de dependencia

En España es de gran actualidad hablar de dependencia y, consecuentemente, de la cobertura de riesgos de esta situación.

Así lo confirman: *El Libro Blanco* publicado en el año 2005, conteniendo un amplio estudio realizado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y por el INSERSO en el año 2004 (32); y la *Ley 39/2006 de 14 de diciembre de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a Personas en situación de dependencia* (vulgarmente conocida como Ley de Dependencia). Ley ciertamente útil y ambiciosa pero de alcance y contenido limitados, cuya puesta en práctica ya ha comenzado a presentar dificultades, especialmente financieras y competenciales.

Desde el ángulo asegurador es obligado referirse al minucioso estudio realizado por ICEA (Investigación Cooperativa de Entidades Aseguradoras), llevado a cabo en colaboración con Scor Vie Ibérica, sucursal reaseguradora con dilatada experiencia en el seguro de dependencia (33).

Pero, ante todo, ¿qué es la *situación de dependencia*? La define así textualmente el Consejo de Europa: *estado en que se encuentran las personas que, por razones ligadas a la falta o a la pérdida de autonomía física, psíquica o intelectual, tiene necesidad de asistencia y/o ayudas importantes a fin de realizar los actos corrientes de la vida diaria y, de modo particular, los referentes al cuidado personal.*

Como complemento, esquemáticamente, y con referencia concreta a la población mayor de 65 años, Paz Cobo, López Zafra y Sánchez Delgado, definen de esta manera el *grado de dependencia*: *necesidad de ayuda o asistencia que requiere una persona para la realización de sus actividades más habituales o comunes* (34).

En este trabajo, muy bien elaborado, y que consta de dos partes, las conclusiones más importantes son: *a) el envejecimiento demográfico existente en nuestras sociedades avanzadas es un elemento novedoso y al que no ha tenido que enfrentarse la humanidad hasta fechas recientes. España, actualmente una de las diez principales economías del mundo, no es una excepción, sino más bien el paradigma. Con una transición demográfica tardía pero muy rápida, nuestro país ha pasado en cincuenta años de ser uno de los países más jóvenes de nuestro entorno a uno de los más envejecidos y con mayor esperanza de vida al nacer; b) el sector asegurador es parte directamente implicada en la cuestión.*

En efecto, la institución aseguradora se va a enfrentar próximamente a un reto ilusionante para ofrecer soluciones y prestaciones complementarias de la Ley de Dependencia que, por su naturaleza y posibilidades, tiene lógicas limitaciones, según se deduce del propio texto.

No resulta, pues, extraño que a esta cuestión le esté dedicando una atención especial el sector asegurador español, concretamente en los estudios y deliberaciones que tienen lugar con ocasión de los actos que se celebran en las Semanas del Seguro (35).

En España, la gestación y desarrollo de las coberturas de riesgos para las situaciones de dependencia son hasta ahora incipientes, en contraste, por ejemplo, con Francia, donde existen más de dos millo-

nes y medio de asegurados o con Estados Unidos que se elevan a seis millones, concertados por 105 compañías de seguros que ofrecen estos “productos de seguros de dependencia” a través de diez millones de pólizas vendidas.

De aquí la oportunidad del excelente Estudio de ICEA, ya citado, y que, a nuestro juicio será de obligada consulta para la nueva gestión y desarrollo en España del seguro de dependencia.

A través de cinco capítulos y nueve anexos se encuentran algunas afirmaciones muy importantes, entre las que hemos seleccionado las más significativas (36). Son las siguientes:

- España será uno de los países con mayor proporción de personas mayores de 65 años (35,6%).
- La tasa de dependencia pasará del 24,6% actual a un 67,5% en el año 2050.
- Las entidades aseguradoras españolas consideran que se debe desarrollar un modelo de atención a la dependencia de carácter mixto, público y privado.
- La cobertura de la dependencia requiere una definición precisa del riesgo y una estrategia de comercialización, normas específicas de selección y aceptación médica, la determinación de las leyes de tarificación y provisionamiento, procedimientos adaptados de gestión de siniestros y herramientas de seguimiento y control del riesgo.
- La comercialización del seguro de dependencia es difícil.

La tipología de los productos se examina en este Estudio partiendo de dos grandes bloques: *seguros de vida* y *seguros de salud*.

En cada caso se analizan el contenido y las circunstancias de cada póliza (garantías, selección, edad límite de suscripción, tarificación, primas, prestaciones, etc.).

Concretamente en el seguro de vida se tratan estas cuatro modalidades: a) seguro de riesgo de rentas vitalicias a prima nivelada; b) seguro de rentas inmediatas para personas dependientes; c) seguro de doble renta en caso de dependencia; d) seguro colectivo: opción de mutualización del riesgo.

Consecuencia de todo lo expuesto es que, en un futuro próximo, resultará muy interesante observar la evolución e incidencias en el desarrollo de este sugestivo seguro de dependencia, tan típicamente familiar. Por de pronto su regulación está ya siendo objeto de estudio por las Cortes en un Proyecto de Ley que también regula otras cuestiones. Se dice textualmente en este Proyecto que *la cobertura de la dependencia se realizará a través de un contrato de seguro y obligará al asegurador, para el caso de que se produzca la situación de dependencia, al cumplimiento de la prestación convenida, con la finalidad de atender, total o parcialmente, directa o indirectamente, las consecuencias que tenga para el asegurado dicha situación de dependencia.*

El contrato de seguro podrá articularse tanto a través de *pólizas individuales* como *colectivas*.

B. Seguros escolares

Históricamente, el seguro escolar, hoy tan desarrollado tanto en sector público como en el privado, tiene en nuestro país un antiguo e interesante precedente: la creación por parte del ayuntamiento de la capital de España en 1910, de una Asociación de Socorros Mutuos, que se denominaba *Mutualidad Escolar de Madrid* y que agrupaba a todos los niños que concurrieran a las escuelas públicas de la Villa. Sus finalidades más importantes eran las siguientes:

- a) Formar un plantel de asegurados en el Instituto Nacional de Previsión por medio de la niñez instruida en prácticas mutuales de ahorro.
- b) Creación del seguro de enfermedad.
- c) Realizar una misión educadora de la infancia en el sentido de la previsión, del ahorro y de la mutualidad.
- c) Socorrer a los asociados o a sus familias con una pequeña indemnización en caso de enfermedad de aquéllos.

Merece la pena, por su expresividad y porque no han pasado de moda, reproducir algunas frases de la moción presentada y defendida ante el ayuntamiento por Francos Rodríguez, Alcalde Presidente de Madrid, proponiendo la creación de la Mutualidad: *Toda la obra social de mejoramiento de clases gravita y se traduce por diversas manifestaciones de la Ciencia del Seguro. Este, en una u otra forma, voluntaria o forzosa, altruista o especulativa, es la agrupación de parte de la Humanidad para fines de previsión, ahorro o mejora de la que pudiéramos llamar economía individual, que por consecuencia ha de producir la colectiva. El seguro es, por tanto, la obra mutua, en el sentido abstracto de la palabra, cualquiera que sea su aspecto o su forma: de aquí que el enseñar y difundir la mutualidad, la cooperación, es enseñar y difundir la Ciencia del Seguro, y con ello dotar a las futuras sociedades de las más poderosas armas defensivas que ha logrado el hombre en el progresivo mejoramiento de su modo de ser (37).*

La Ley de 17 de julio de 1953 estableció el *seguro escolar obligatorio con la finalidad de ejercitar la previsión social en beneficio de los estudiantes españoles, atendiendo a su más amplia protección y ayuda contra circunstancias fortuitas y previsibles.*

Sus prestaciones eran las siguientes: a) por infortunio familiar; b) por accidente; c) por enfermedad y d) de ayuda al Graduado.

La aplicación del seguro escolar se encomendaba entonces al Instituto Nacional de Previsión por medio de la Mutuality de Previsión Escolar (arts. 1º, 4º y 9º).

Actualmente este seguro, gestionado por el Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSS), protege a los estudiantes menores de 28 años que cursen estudios oficiales desde 3º de Educación Secundaria Obligatoria (ESO) hasta el final del 3er ciclo universitario, mediante prestaciones sanitarias y económicas, en caso de enfermedad, accidente escolar e infortunio familiar.

Hasta aquí, la gestión a cargo del *sector público* y unas prestaciones de ayuda y cobertura de riesgos, encomendadas a la Seguridad Social.

En cuanto al *sector privado* de seguros, las prestaciones a favor de los estudiantes, que suplen o complementan las procedentes del sector público, generalmente se llevan a cabo mediante pólizas de seguros colectivas, cada vez más extendidas y concertadas con un buen número de centros de enseñanza.

Las garantías y prestaciones se suelen enmarcar dentro de los ramos tradicionales, como accidentes, enfermedad o incluso vida en algunos casos (frecuentemente seguros de riesgos de la modalidad temporal anual renovable).

C. Otras modalidades

Su tipología es muy diversa. Casi siempre sus coberturas se ofrecen dentro del cuadro de los seguros tradicionales (vida, accidentes, salud, etc.). Así se refleja en el Capítulo V, en el que se recogen algunas pólizas familiares existentes en el mercado asegurador.

Simplemente, a título de curiosidad, y como botón de muestra cabe mencionar *el seguro de bodas y el seguro de hipotecas*.

En el primero se garantiza el presupuesto nupcial en casos como la cancelación o aplazamiento de la boda; en el segundo se garantiza el pago de las hipotecas que el asegurado no pueda pagar por muerte o gran incapacidad.

IV. Datos estadísticos

En un interesante y muy bien elaborado trabajo titulado *El Ahorro Financiero de las Familias Españolas: Previsiones para 2005*, se afirma que *las economías domésticas han constituido tradicionalmente un mecanismo de aportación neta de recursos financieros a la economía* (38).

Entre los datos que se ofrecen sobre la evolución de activos y pasivos del balance, destaca que el conjunto de activos de las familias en 2004 alcanza los 1,36 billones de euros, un 9,5% más que en 2003 (1,24 billones). Precisamente las variaciones más destacadas en este periodo correspondieron a las *reservas técnicas de seguros y fondos de pensiones* (130,8%). Las primeras alcanzaron una cifra de 121.491 millones de euros y las reservas de fondos de pensiones 86.086 millones de euros.

Naturalmente que, en estas cifras, no se refleja el porcentaje que correspondería a los seguros familiares. Más significativo y concreto, a efectos del tema que estamos tratando, es cuantificar las primas y siniestros que, en el conjunto del mercado español, alcanzaron los seguros familiares.

Aún con las dificultades, que ya hemos apuntado, de desglosar los seguros familiares del conjunto de los seguros generales, dado que no existen estadísticas al respecto, se puede hacer una estimación aproximada de lo que representan los seguros familiares en el conjunto de ramos y de acuerdo con la clasificación que hemos hecho de los mismos.

Se refleja tal situación en el siguiente cuadro, confeccionado sobre la base de una interesante información amablemente facilitada por Begoña González, Directora de Estudios del Instituto de Ciencias del Seguro de MAPFRE

VOLUMEN DE PRIMAS Y SINIESTRALIDAD AÑO 2005			
Negocio directo y aceptado			
	<i>Datos en millones de euros</i>		
	PRIMAS EMITIDAS	SINIESTRALIDAD	% SINIESTRALIDAD
Hogar	2.388,9	1.266,6	53,0
Salud	4.490,0	3.343,8	74,5
Accidentes	846,8	383,2	45,3
Decesos	1.371,1	514,0	37,5
Vida	20.531,8	16.336,4	79,6
Total	29.628,6	21.844,1	73,7
SINIESTRALIDAD			
1. Prestaciones pagadas			
2. Var. De la prov. para prestaciones			
3. Gastos imputables a prestaciones			

1. El volumen total de primas y siniestros de todo el mercado de seguros ascendió el mismo año 2005 a 48.775 millones de euros de primas y 34.806 millones de euros de siniestros.

Comparando estas cifras con las correspondientes a los seguros familiares, resulta que estos últimos representan el 60,74% del total de primas del mercado y el 62,75% de siniestros.

V. Muestras de pólizas de seguros de familia

Las pólizas que ofrecen las entidades aseguradoras relativas a los seguros familiares son muy variadas y con diversas denominaciones, no siempre muy adecuadas a su contenido, ya que muchas veces están basadas en criterios comerciales.

Dentro de una amplia muestra, tomada principalmente de los folletos informativos publicados por las empresas, hemos seleccionado las que consideramos más significativas y que han aparecido en el mercado en fecha reciente. Gracias también a la muy completa información facilitada por Cristina García Marqués, Directora del Centro de Documentación de INESE (Instituto Superior de Estudios del Seguro).

A. Seguros multi-ramos

Plan Familiar

Producto multi-ramo que cubre el hogar, los accidentes mediante un subsidio mensual de hasta 250.000 ptas., los gastos de enterramiento y hasta RC por animales domésticos (39).

Protección Familiar

Producto que, tomando como base la cobertura de decesos, permite la combinación con todas las coberturas adicionales que se desean para unificar en una sola póliza todas las necesidades aseguradoras de una familia (40).

Seguro de protección familiar

Comprende un conjunto de prestaciones y servicios que se agrupan en seis grandes bloques: "Vidasana" (seguro de enfermedad), "Funasis" (seguro integral de decesos), "Accidentes" (seguro de accidentes), "Travel" (seguro de asistencia), "Legal" (seguro de defensa jurídica) y "Hogar" (seguro de asistencia) (41).

Seguro Universal Multiahorro Familiar

El “Seguro Universal Multiahorro”, un producto que, bajo esta denominación, engloba tres modalidades: “Jubilación”, “Joven” y “Familiar”. Como en los demás productos de vida de la compañía, el nuevo “Seguro Universal Multiahorro” incluye automáticamente una serie de garantías, como el “Servicio de Orientación Médica Telefónica”, la “Segunda Opinión Médica de Enfermedades Graves” y el “Servicio de Rehabilitación Cardíaca” (42).

Producto MEL

En general tiene la capacidad de cubrir las necesidades aseguradoras del médico para que pueda ejercer su profesión con total tranquilidad. Las garantías y riesgos cubiertos son: Invalidez, Dependencia Vital, Vida-Ahorro y Plan de Ahorro y Jubilación (43).

B. Seguros de vida

Todo VIDA 10

Orientado a la protección de la economía familiar. Nuevo seguro de vida anual renovable cuyas prestaciones garantizan la estabilidad económica de la familia a largo plazo, tanto en caso de invalidez permanente y absoluta como de fallecimiento por cualquier causa (44).

Ahorro Familiar Garantizado

Seguro de vida ahorro que va dirigido a clientes con un nivel de renta medio que quieren constituir a medio y largo plazo un capital para cubrir una necesidad futura (pagos de los estudios de los hijos, reforma de la vivienda, compra de un coche, realización de un viaje, etc.) (45).

Vida Familiar

Producto en el que ha incorporado a su seguro de vida tradicional dos nuevos servicios adicionales para el asegurado y su familia: El servicio de “Orientación Médica Familiar” y la obtención de un segundo diagnóstico en caso de enfermedad grave (46).

Caser Vida Familiar

Producto de vida riesgo que cubre el fallecimiento o la invalidez de cualquiera de los dos cónyuges (47).

C. Seguros de salud

Cobertura en psicología clínica

Nueva cobertura en psicología clínica, que permite acceder a los mejores especialistas en esta rama para tratar, en terapia individual, patologías asociadas a la salud mental en los ámbitos personal y familiar (48).

D. Seguros de decesos

Póliza de decesos: apoyo psicológico a los asegurados

Acuerdo con Icas, consultora multinacional experta en comportamiento humano, para prestar apoyo psicológico y emocional a las personas que se enfrentan a la pérdida de un familiar (49).

E. Seguros del hogar

Seguro de defensa jurídica “LPP Plan de Protección legal a la familia”.

Nuevo seguro de defensa jurídica familiar que incluye asesoramiento legal y cobertura para los costes derivados de procedimientos judiciales. La póliza tiene como objetivo resolver los problemas legales que puede tener una familia en su vida cotidiana (compra de vivienda, médicos, trabajo y sanciones de tráfico, entre otros) y protege a todos sus miembros (50).

Seguro de teleasistencia

Ofrece un servicio telefónico de ayuda a domicilio para personas que, por su edad o estado físico, puedan necesitar asistencia urgente en casos de emergencia médica o psicológica a cualquier hora del día o de la noche (51).

Mapfre Hogar Selección

Nuevo producto especialmente diseñado para clientes con alto poder adquisitivo que requieran coberturas específicas para su patrimonio (cuadros, obras de arte, colecciones, joyas, etc.) (52).

F. Seguros especiales

a) Seguros de dependencia

Protección Futura

Garantiza un subsidio mensual establecido en módulos al entrar en estado de dependencia. El beneficiario o asegurado puede disponer del subsidio a su conveniencia en caso de siniestro (53).

Sanitas Dependencia

Cubre la pérdida de autonomía con dos tipos de coberturas a elegir la prestación de servicios de teleasistencia, ayuda a domicilio, residencias, etc. O la indemnización económica mediante un subsidio mensual (54).

PSN Residencial

Póliza de vida ahorro que permite al asegurado obtener un capital garantizado al vencimiento del contrato y que contempla un derecho de garantía de plaza en los centros residenciales propiedad del Grupo PSN o concertados por el mismo, siempre que acumule un capital mínimo (55).

Producto MEL dependencia social vital

Renta Mutua vitalicia para cuando existe situación de dependencia. Se entiende por persona dependiente aquella que de manera irreversible no puede desarrollar, como mínimo, tres de las cuatro actividades básicas de la vida diaria, asearse, vestirse, alimentarse y desplazarse (56).

b) Seguros escolares

Helvetia-Vida seguro escolar

Seguro de riesgo de la modalidad temporal anual renovable con el objeto de proteger los gastos de menores de 25 años, entregándose al beneficiario una renta mensual más un capital adicional en el momento del siniestro (57).

Accidentes colectivos + Plus

Póliza colectiva de accidentes que presenta tres modalidades *seguro obligatorio de viajeros, seguro para centros de enseñanza y seguro de accidentes en convenios colectivos* (58).

c) Otras modalidades

Sabadell Bodas

Garantiza a los asegurados (los novios), el reembolso del presupuesto del enlace matrimonial, en caso de cancelación, aplazamiento o traslado de ubicación del mismo (59).

Multi-Vida Hábitat

Seguro de vida especialmente diseñado para hacer frente al pago de la hipoteca en caso de defunción y/o invalidez permanente y absoluta del asegurado. El producto es exclusivo para los profesionales de la medicina (60).

Bibliografía

- (1) *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*; Ed. BAC y Planeta; Madrid y Barcelona 2005; 2ª parte Capitulo V, pág. 109.
- (2) Revista *Familia*; Ed. Instituto Superior de Ciencias de la Familia nº 32, enero 2006.
- (3) Discursos del Papa en Valencia, en el aeropuerto de Manises y en la Vigilia de las Familias; julio 2006.
- (4) *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, págs. 110 y 111, punto 213.
- (5) *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, pág. 125, punto 238.
- (6) *Irreflexiones provocadoras*; Ed. ACTAS; Madrid 2001, págs. 55 y 57.
- (7) *Alfa y Omega*, nº 516; 19-10-2006.
- (8) *Summi Pontificatus*; Curso de Doctrina Social Católica, BAC 1967, pág.69.
- (9) *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, págs. 129 y 130, punto 248.
- (10) Luc Mayaux: *Les relations entre le droit des assurances et le droit de la famille: question d'actualité*, Revue Generale des Assurances Terrestres; París 1994, nº 2, págs. 423 y 436. Francois Sauvages: *L'assurance-vie et le patrimoine de la famille*; Revue etc., París nº 1 1997, págs. 33 a 44.
- (11) *Introducción al estudio del seguro privado*; Madrid 1949; págs. 13 y ss.; *El seguro privado ante nuevos horizontes*; Madrid 1962, págs. 17 y ss.
- (12) Carlos Ignacio Jaramillo: *Solución alternativa de conflictos en el seguro y en el reaseguro*; Ed. Pontificia Universidad Javeriana (Facultad de Ciencias Jurídicas); Santa Fe de Bogotá D.C. 1998, págs. 55, 56 y 58.
- (13) Mark R. Greene: *Riesgo y seguro*; Ed. Mapfre, Madrid 1974, págs. 53 y 54.
- (14) Antonio Guardiola: *El servicio a la sociedad, permanente razón de ser del seguro privado*; Ed. Universidad Pontificia de Salamanca 2005, págs. 35 y 36.
- (15) J.H. Magee: *"Seguros generales"*; Unión tipográfica, Ed. Hispano-Americana, México 1947, págs. 48 y ss.

- (16) Ernesto Caballero: *El seguro privado entre nuevos horizontes*, págs. 19 y 20.
- (17) Ernesto Caballero: *Introducción al estudio del seguro privado*, págs. 335 y 336.
- (18) Ernesto Caballero: *El consumo en el seguro y sus valores morales. Investidura Doctor Honoris Causa*; Ed. Universidad Pontificia de Salamanca, 2006, págs. 81 y ss.
- (19) Ricardo de Iranzo: *Aportación a la historia del seguro*; Madrid 1947, pág. 43; Ernesto Caballero: *Influencia de la mar en la institución aseguradora. Pinceladas históricas sobre el seguro marítimo; XVIII semana de estudios del mar*; Pontevedra 2000, págs. 224 y ss.
- (20) Antonio Guardiola: *El servicio a la sociedad...* pág. 36.
- (21) Cita tomada de Isaac Halperin: *Los seguros en el régimen capitalista*; Madrid 1947, pág. 18.
- (22) G. T. Trenerry: *The Origin and Early History of Insurances*; Londres 1925.
- (23) Félix Benítez de Lugo: *Tratado de seguros*; Madrid 1942, tomo 1, pág. 32.
- (24) Rodrigo Uría: "Orientaciones modernas sobre el concepto jurídico del seguro en la doctrina española e hispanoamericana"; Atti del Primo Congresso Internazionale di Diritto delle Assicurazioni; Ed. Giuffrè, Milano 1962, págs. 361 y 362.
- (25) Alberto de Juan: *El seguro y su historia*; Madrid 1947, págs. 170 y 171; Antonio Guardiola: *El servicio a la sociedad, permanente razón de ser del seguro privado*, pág. 13; Arnaldo Larrabure: *Significación del seguro sobre la vida humana*; Salamanca 1901, págs. VI a XIII.
- (26) Antonio Guardiola: *El servicio a la sociedad*; pág. 13.
- (27) Alberto de Juan: *El seguro y su historia*, pág. 15.
- (28) Antonio Guardiola: *Manual de introducción al seguro*; Ed. Mapfre, Madrid 2001, pág. 20.
- (29) Antonio Porras Rodríguez: *El seguro de grupo: aspectos normativos, técnicos y actuariales*; Ed. Centro de Estudios de Seguros; Madrid 1999, págs. 67 y 68.
- (30) José Manuel del Castillo: *¿Seguros por qué y para qué?*; Ed. OCU Ediciones S.A., Madrid 2002, págs. 22 y 23.
- (31) ABC Inmobiliario 27/10/2006, pág. 4.
- (32) *Atención a las personas en situación de dependencia en España*: Libro Blanco; Ed. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales; Instituto de Mayores (INSERSO), Madrid 2005.
- (33) *El seguro de dependencia: Guía para el desarrollo de productos de larga dependencia en España*; Ed. ICEA, Madrid 2005.
- (34) Sonia de Paz Cobo, Juan Manuel López Zafra y Eduardo Sánchez Delgado: *El envejecimiento de la población nuevo reto para la industria aseguradora*; revista Gerencia de Riesgos y Seguro, Fundación Mapfre, Madrid 2005, pág. 53.
- (35) *Jornada sobre la asistencia en personas, patrocinada por Mundial Asistense*; Actualidad Aseguradora 5 julio 2004; *Ley de Dependencia*:

Retos y oportunidades para el sector privado, Jornada patrocinada por CASER; Actualidad Aseguradora 3 julio 2006.

- (36) ICEA: *El seguro de dependencia*, págs. 64, 69, 95 y 96.
- (37) *Antología del nacimiento de la previsión social en España 1908-1910*; Ed. INP, Madrid 1959, pág. 79 y 80.
- (38) Juan de Dios Martínez Martínez y Francisco Rodríguez Fernández: *Cuadernos de Información Económica núm. 188*, septiembre-octubre 2005, págs. 34 y ss.
- (39) Mapfre Seguros Generales
- (40) Preventiva Seguros
- (41) Previsora Bilbaína
- (42) Catalana Occidente
- (43) Mel (Médicos de Ejercicio Libre)
- (44) Mapfre Seguros Generales
- (45) Ges Seguros
- (46) Vidacaixa
- (47) Caser
- (48) Sanitas
- (49) Mapfre Finisterre
- (50) CPP protección y servicios de asistencia.
- (51) Catalana Occidente
- (52) Mapfre Seguros Generales
- (53) Límite
- (54) Sanitas
- (55) Grupo PSN
- (56) Mel Mutua Médica
- (57) Helvetia
- (58) Plus Ultra
- (59) Sabadell Grupo Asegurador
- (60) Mutual Médica

