

Fernando Expósito Dopico

Director de Valea, Valedores del Asegurado

Abogado de formación, Fernando Expósito, responsable de Valea (www.valeasl.es), con la que la CEC ha firmado un convenio, se ha especializado en responsabilidad civil y reclamaciones a las aseguradoras en ámbitos privados y públicos.

Valea nace en 2011, pero usted acumula 25 años de experiencia, ¿en qué han cambiado las coberturas de riesgos empresariales? Las básicas siguen siendo las mismas en lo referente a incendio, robo y responsabilidad civil, pero se han notado mejoras en coberturas como daños estéticos, eléctricos, búsqueda y localización de averías, etc. También están aumentando los capitales en las coberturas de responsabilidad civil. Aunque las aseguradoras no son muy partidarias de asegurar con capitales excesivamente altos, de ahí que muchas empresas tengan productos distintos para daños y responsabilidad civil.

Valea también presta asesoramiento a las empresas asociadas a la CEC, ¿en qué casos?

Se trata de una consulta gratuita en el caso de discrepancias con su aseguradora, o bien en el caso de reclamación efectuada por un tercero al que le hemos causado daño, o cuando ese tercero nos lo causa a nosotros. También podemos asesorar sobre coberturas o recomendarles que realicen algún seguro, pero la contratación deberán de hacerla a través de su mediador. Nosotros somos un complemento, no un sustituto.

¿Y qué otros servicios ofrecen en materia de responsabilidad civil?

Nos centramos sobre todo en la reclamación de daños de nuestro cliente, ya que si es un tercero el que reclama y se tiene contratado un seguro de responsabilidad civil, es la aseguradora la que se encarga de la defensa, ya que va a ser la que acabará pagando. En este caso sólo intervenimos cuando pueda existir un conflicto de intereses entre la aseguradora y el cliente como la cobertura, la responsabilidad o el porcentaje.



© Moncho Fuentes



© Moncho Fuentes

¿Cuáles son los más demandados en la actualidad?

Principalmente, los servicios más demandados se producen por discrepancias de valoración entre la aseguradora y el asegurado, seguidas de reclamaciones por aplicación de cláusulas limitativas de la aseguradora sin haber sido aceptadas, y también discusiones sobre exclusiones de cobertura.

¿Con qué modelo de negocio encara el futuro Valea?

Nuestro modelo de negocio es dar servicio al cliente, un asesoramiento personalizado y técnico. No nos gusta generar falsas expectativas, damos siempre nuestra opinión antes de iniciar cualquier reclamación y, en una gran mayoría de asuntos, se acerca mucho a lo que hemos trasladado. Por ejemplo, en los últimos 44 asuntos que hemos cerrado, hemos resuelto 33 de forma extrajudicial, los otros 11 iniciamos reclamación por vía judicial, de los que hemos arreglado antes de sentencia seis. Y de los restantes, tres han sido sentencias estimadas íntegramente y dos parcialmente. Es otra de las cosas que les gusta a nuestros clientes, intentar evitar el procedimiento judicial, ya que se puede llegar a una solución favorable sin acudir al juzgado, aunque implique más trabajo y tiempo, pero se da por bien invertido. Las aseguradoras son más reacias al pago y cuando lo hacen suele ser por una cuantía inferior a la que hubiera correspondido, pero en eso consiste nuestra labor, en alcanzar una indemnización razonable.