

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

Carrera de **DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS**

“ANÁLISIS JURÍDICO DEL USO DE CONTRATOS DE ADHESIÓN
EN LA SUSCRIPCIÓN DE PÓLIZAS DE SEGUROS DE RIESGOS
PATRIMONIALES”

Tesis para optar al título profesional de:

ABOGADA

Autores:

Lesly Vanessa Canchanya Jones

Asesor:

Mg. Lic. Marcos Sucuple Mendoza

<https://orcid.org/0000-0003-3436-2627>

Lima - Perú

JURADO EVALUADOR

| | | |
|---------------------------|---|-----------------|
| Jurado 1 Presidente(a) | Michael Lincold Trujillo Pajuelo | 44953968 |
| | Nombre y Apellidos | Nº DNI |

| | | |
|----------|-------------------------------------|-----------------|
| Jurado 2 | Guisseppi Paul Morales Cauti | 09634461 |
| | Nombre y Apellidos | Nº DNI |

| | | |
|----------|-----------------------------------|-----------------|
| Jurado 3 | Emilio Jose Balarezo Reyes | 40343109 |
| | Nombre y Apellidos | Nº DNI |

INFORME SIMILITUD

LESLY CANCHANYA

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|----------|---|---------------|
| 1 | "Transparency in Insurance Contract Law", Springer Science and Business Media LLC, 2019 Publicación | 1% |
| 2 | Submitted to 106 Trabajo del estudiante | 1% |
| 3 | Submitted to Colorado Technical University Online Trabajo del estudiante | <1% |
| 4 | Submitted to UNITEC Institute of Technology Trabajo del estudiante | <1% |
| 5 | repositorio2.iica.int Fuente de Internet | <1% |
| 6 | Jorge Santistevan de Noriega. "Should the Office of Ombudsman for Democracy Be Created in the Inter-American System? : Should the Office of Ombudsman for Democracy Be Created?", Latin American Polity. 06/2012 Publ | <1% |

DEDICATORIA

A mis padres, Yris y Freddy, mis padres por su apoyo incondicional en esta carrera, así como en mi vida diaria, a Becky y a Freddy, mis hermanos mayores por ser mi ejemplo y a Oscar y Micaela, mis hermosos sobrinos por sacarme una sonrisa en cada momento difícil. Mi amor y gratitud infinita a mi familia, lo más bonito que me dio esta vida.

AGRADECIMIENTO

A todas las personas que participaron en mi desarrollo académico y profesional hasta el día de hoy que culmina esta etapa difícil pero llena de enseñanzas, a mi Asesor Mg. Marcos Suclupe Mendoza, a los amigos que me deja esta etapa, y nuevamente a mi familia que ha sido el motivo más importante de que esto sea posible.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| JURADO EVALUADOR | 2 |
| INFORME SIMILITUD | 3 |
| DEDICATORIA | 4 |
| AGRADECIMIENTO | 5 |
| TABLA DE CONTENIDO | 6 |
| ÍNDICE DE TABLAS | 8 |
| RESUMEN | 9 |
| CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN | 10 |
| 1. REALIDAD PROBLEMÁTICA | 10 |
| 1.1. Contexto Internacional. - | 11 |
| 1.2. Contexto Nacional. | 12 |
| 2. ANTECEDENTES | 13 |
| 3. MARCO TEÓRICO | 15 |
| 3.1. El contrato de Adhesión | 15 |
| 3.1.1. Definición | 15 |
| 3.1.2. Clausulas generales en un contrato de adhesión | 16 |
| 3.1.3. Cláusulas abusivas | 16 |
| 3.2. Contratos de Seguros. – | 17 |
| 3.2.1. Definición | 17 |
| 3.2.2. Características del Contrato de Seguros | 18 |
| 3.2.3. Clasificación de los seguros | 18 |
| 3.2.4. Elementos esenciales del contrato de seguros | 20 |
| 3.2.4.1 Contratante, asegurado y beneficiario | 21 |
| 3.2.4.2. Interés asegurable | 21 |
| 3.4.2.3. Riesgo asegurable | 22 |
| 3.4.2.4. Siniestro | 22 |
| 3.4.2.5. Prima | 22 |
| 4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA | 23 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 4.1. | Problema General | 23 |
| 4.2. | Problema Específico | 23 |
| 5. | JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA | 23 |
| 6. | LIMITACIONES | 24 |
| 7. | OBJETIVOS | 24 |
| 7.1. | Objetivo General | 24 |
| 7.2. | Objetivo Específico | 24 |
| 8. | SUPUESTO | 24 |
| 8.2. | Supuesto General | 24 |
| 8.3. | Supuesto Específico | 25 |
| CAPÍTULO II: METODOLOGÍA | | 26 |
| 9. | DISEÑO DE INVESTIGACIÓN | 26 |
| 10. | UNIDAD DE ANÁLISIS | 27 |
| 11. | POBLACIÓN | 27 |
| 12. | MUESTRA | 27 |
| 13. | TÉCNICA DE MUESTREO, PARA EFECTOS DE LA MUESTRA NO PROBABILÍSTICA DE ESTUDIO CUALITATIVOS | 28 |
| 14. | MÉTODO | 28 |
| 14.1. | Técnicas de recolección y análisis de datos | 28 |
| 15. | PROCEDIMIENTOS | 30 |
| 16. | ASPECTOS ÉTICOS Y DESARROLLO | 30 |
| 17. | MATRIZ DE CONSISTENCIA | 30 |
| CAPÍTULO III: RESULTADOS | | 36 |
| CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES | | 63 |
| 18. | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 66 |
| REFERENCIAS | | 69 |
| ANEXOS ANEXO N° 1 | | 72 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1 - <i>Técnicas e Instrumentos</i> | 29 |
| Tabla 2 <i>Matriz de Consistencia</i> | 30 |
| Tabla 3 <i>Esquema de resultados de entrevistas</i> | 55 |
| Tabla 4 <i>Pregunta 1</i> | 60 |
| Tabla 5 <i>Pregunta 2</i> | 60 |
| Tabla 6 <i>Pregunta 3</i> | 61 |
| Tabla 7 <i>Pregunta 4</i> | 61 |
| Tabla 8 <i>Pregunta 5</i> | 61 |

Haga clic o pulse aquí para escribir texto.

RESUMEN

La presente investigación se realiza debido a la escasez de estudios sobre la incidencia de los contratos de adhesión en la suscripción de seguros de riesgos patrimoniales tales como los de transportes, ramos técnicos, propiedad y responsabilidad civil; es por ello por lo que, se planteó el análisis documental de los diversos contratos de adhesión de las principales aseguradoras de Perú. Desde ese contexto se pudo determinar que en el mercado de seguros peruano existe una uniformidad en los contratos que las empresas o personas naturales suscriben a fin de contratar una póliza. Este análisis pertinente permitió responder a la pregunta general y específica, así como el objetivo general y específicos de la presente investigación. La limitación presentada fue la escasa información del tema abordado en el Perú y que los pocos estudios realizados, no cumplían con los criterios de selección establecidos para el análisis. Se recomienda una mayor cantidad de investigaciones sobre los contratos de adhesión en la suscripción de pólizas referidas a riesgos patrimoniales, toda vez que estos estudios permiten un mejor funcionamiento en el mercado asegurador.

PALABRAS CLAVES: Contratos de adhesión, derecho de seguros, riesgos patrimoniales, condicionado general.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

El contrato de adhesión se encuentra regulado en el artículo 1390 del Código Civil Peruano, en el que se menciona lo siguiente: *“El contrato es por adhesión cuando una de las partes, colocada en la alternativa de aceptar o rechazar íntegramente las estipulaciones fijadas por la otra parte, declara su voluntad de aceptar.”*

Por otro lado, el proceso de suscripción de las pólizas de seguros en general se encuentra regulado por la Ley N° 29946, denominada ley del contrato de seguros, en la cual se encuentran estipuladas las condiciones en las cuales se deben mencionar en el contrato que se suscriba entre la aseguradora y el asegurado, la inobservancia de esta norma recae en sanción por la SBS, entidad correspondiente de fiscalizar y supervisar su estricto cumplimiento bajo sanción.

Si analizamos la “adhesión” desde el punto contractual el asunto resulta pertinente mencionar que existe un condicionado general en el que la Aseguradora adecuan la norma a este para la suscripción de cualquier póliza de riesgo patrimonial. El seguro de riesgos patrimoniales brinda cobertura a diferentes tipos de pólizas como la de transportes, cascos, ingeniería, construcción, responsabilidad civil, las mismas que pueden estar incluidas dentro de una póliza multirriesgo sublimizando cada cobertura.

Se debe mencionar también que los contratos de adhesión suelen usarse en los servicios de prestación masivo tales como los seguros, lo que limita al usuario a aceptar o rechazar las condiciones incluidas en dicho contrato. Sin embargo, las pólizas de seguros a diferencia de los otros servicios masivos en los que se usa este tipo de contrato cuentan con la particularidad de que en adición del condicionado general, también se establecen condiciones particulares en las cuales se detallan las garantías que el asegurado debe cumplir para la liquidación del siniestro; así como las características según la póliza contratada como se ha mencionado en el párrafo anterior.

Se afirma que, contemporáneamente esta forma de contratación se justifica debido al gran número de operaciones que se realizan y a la necesidad de la empresa de organizarse en forma racional, tratando de sintetizar o disminuir los requisitos para la negociación, todo lo cual proporciona agilidad y simplificación de la actividad

mercantil, así como la posibilidad de contratar por medio de agentes o representantes. (Bastida de Villalobos, 2008)

Proponiendo una definición de contrato de adhesión, así sea tentativa, digamos que es aquel acuerdo de voluntades en el cual una de las partes, que generalmente tiene un poder de negociación superior, establece un contenido prefijado para todos los contratos de un determinado tipo que en el ejercicio de la empresa se realicen, de modo tal que la otra, no puede sino acogerse a su clausulado o prescindir de contratar. (Laguado Giraldo, 2003)

1.1.Contexto Internacional. -

A nivel internacional también se caracteriza por manejar los contratos de adhesión para la suscripción de alguna póliza en particular, es así como tenemos el caso de México, país en el cual los contratos de adhesión que guardan relación con los seguros pueden ser visualizados por el público en general en el Registro de Contratos de Adhesión de Seguros (RECAS), el cual fue diseñado por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)

Conforme a lo señalado en los estudios de los contratos de adhesión en Colombia se tiene que, la aseguradora deberá asegurarse de que se suministre al consumidor la información requerida en la circular 38 de 2011 o se le indique que la misma se encuentra disponible en sus sitios web respectivos, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 1046 del C. Co. relacionado con la obligación que tienen las entidades aseguradoras de entregar al tomador, en su original, las pólizas. (Vivas Díez, 2014)

Por otro lado, tenemos el análisis en Argentina, donde el estado anterior a la sanción del nuevo Código de las relaciones entre la Ley de Contrato de Seguro y la de la Defensa de los Consumidores y Usuarios en Argentina fue especialmente evaluado en el nuevo Código Civil y Comercial. En los fundamentos del Anteproyecto se destaca que “En la jurisprudencia, el principal problema es que se terminan aplicando principios protectorios propios de la tutela del consumidor a los contratos de empresas, con deterioro de la seguridad jurídica. (Compiani, 2016)

De acuerdo con lo mencionado, se puede extraer que el ámbito internacional más específicamente en el latinoamericano se considera a los contratos de seguros como

contratos de adhesión; sin embargo, la legislación en variante respecto a cada una. Teniendo en consideración lo establecido por la normativa correspondiente, en todas estas se busca resguardar la posición del asegurado frente a cláusulas abusivas, puesto que el contrato es redactado por las aseguradoras.

1.2.Contexto Nacional.

A nivel nacional los contratos de suscripción de pólizas para riesgos patrimoniales tienen como característica principal, a los contratos de adhesión en los cuales los interesados en contratar una póliza de riesgo patrimonial deben limitarse a aceptar o no las condiciones establecidas en el contrato suministrado por la aseguradora.

Sin embargo, es importante precisar, como se ha mencionado anteriormente que, si bien los contratos de adhesión son elaborados por las aseguradoras, estos deben cumplir estrictamente lo mencionado en la Ley N° 29946 y sus respectivos reglamentos según sea el caso.

Ahora bien, a nivel nacional el mercado asegurador se encuentra conformado por diversas empresas aseguradoras; sin embargo, son tres las que abarcan casi la totalidad del mercado, entre estas tenemos a Rimac Seguros, Pacifico Seguros y Mapfre Seguros, quienes abarcan el 65% a nivel nacional. De las mencionadas, revisada su oferta comercial respecto a la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales, las tres coinciden en los lineamientos establecidos en sus condicionados generales y actúan de acuerdo con ley puesto que la norma antes citada menciona que los contratos de seguros se celebran por adhesión, salvo las cláusulas que se hayan pactado entre las partes.

De las evidencias se indica que los interesados en suscribir una póliza de riesgos patrimoniales con cualquiera de las aseguradoras a nivel nacional deben adecuarse a aceptar o rechazar las condiciones previstas en los contratos, y a la par negociar cláusulas particulares de acuerdo con la naturaleza o necesidad de la póliza contratada.

Es por ello por lo que la labor desempeñada por la SBS en las auditorias solicitadas a las aseguradoras, resulta de vital importancia puesto que, de ello se puede evidenciar si se ha cumplido o no con las cláusulas establecidas en el condicionado que el asegurado ha aceptado en la contratación de su póliza.

2. ANTECEDENTES

Los contratos de adhesión han venido funcionando desde épocas remotas donde la figura del contrato no es aquella que conocemos ahora, sino que desde las civilizaciones no desarrolladas se aplican los usos de adquirir algún servicio bajo las condiciones del proveedor de este.

Ahora bien, debemos tener en cuenta que, si bien la existencia del contrato de adhesión deviene de épocas muy antiguas, en el año 1901 el profesor francés SAILELLES, encaja las características del tipo de contratación haciendo relación a la declaración de la voluntad y llamándola “contratos de adhesión”.

A la par de las diversas definiciones que a nivel internacional nacional se fueron desarrollando respecto a los contratos de adhesión, estos se venían dando en los servicios tanto públicos como privados, desde la electricidad lo cual representa una gran importancia a nivel mercantil hasta los contratos no muy comunes o usados en la época como los de telefonía o banca.

Berrospi, L (2022). En su tesis “**Libertad de Empresa, Derechos de Consumidor y Contratos de Adhesión del sistema financiero, en Lima (2020-2021); presentada en la Escuela Profesional de Derecho de la Facultad de Derecho Universidad San Ignacio de Loyola para optar el Título Profesional de Abogada.** Los contratos de adhesión del sistema financiero son una representación de la libertad que tienen las empresas para estipular términos y condiciones de bienes y servicios que ofrecen en el mercado, teniendo en consideración la estrecha relación que existe entre el derecho de la libertad de empresa, derecho de los consumidores y los contratos de adhesión en el sistema financiero. Finalmente plantea como mecanismo de solución una modificación de Reglamento de Gestión de Conducta de Mercado para que la SBS como entidad fiscalizadora, verifique el cumplimiento de las cláusulas pactadas por las partes.

Por otro lado, los contratos de seguros surgen a raíz de una necesidad en la que se busca trasladar un riesgo latente hacia una compañía aseguradora, esto no evita que ocurra o no un siniestro, sino que traslada la responsabilidad de los daños que pudieran ocasionarse a otros, claro está a través de un pago económico.

A nivel internacional en el año 1347 se conoce por primera vez del seguro marítimo en Italia, el cual contaba entre sus coberturas los posibles daños que puedan ocasionarse por naufragio o víctima de la piratería.

A nivel nacional el sistema de seguros fue impulsado por el gobierno de Nicolas de Piérola en el año 1895, destacando como primera aseguradora RIMAC SEGUROS, vigente hasta la actualidad.

Veiga, M (2020). En su libro titulado “Condiciones en el contrato de seguro”; **concluye lo siguiente:** Que entre los diversos contratos de adhesión que existen, es el del seguro el que genera mayor conflicto en la relación comercial por lo que ha sido objeto de más análisis de estudio, en tanto se trata de una actividad contractual en la que la médula de esta se centra en el empleo generalizado de condiciones generales de la contratación. La presencia del contrato de seguro en el tráfico privado, aunque también público, es constante, incluso imprescindible en muchos ámbitos; se puede decir que lo abarca todo, lo cubre todo y quizás también lo devora todo. Eso sí, especificando y permitiendo el riesgo y las coberturas que únicamente está dispuesta a asumir. Las condiciones o cláusulas del contrato de seguro no son una parte accesoria ni sustituible, es más, el contrato sólo puede entenderse en un sentido holístico, es decir, en su totalidad, una totalidad en la que las condiciones suponen el peso principal.

3. MARCO TEÓRICO

3.1. El contrato de Adhesión

3.1.1. Definición

Los contratos de adhesión se caracterizan por contar con las cláusulas delimitadas y predeterminadas, mayormente usado en los servicios de contratación masiva, lo que da lugar a los conflictos que se pudieran ocasionar al encontrarse una de las partes en posición menos favorable.

Según (Compiani, 2016) ,quien realiza un análisis de los contratos de adhesión en la legislatura argentina, nos menciona que, a diferencia de los otros tipos de contratos que se celebran en el ámbito particular o público, en los contratos de adhesión existe un consentimiento brindado por una de las partes hacia las cláusulas generales redactadas previamente por la otra parte, caracterizándose por la no negociación de sus cláusulas ya que una de las partes posee mayor poder de negociación, pues es esta quien estipula las condiciones a las cuales será sometida la otra parte.

Por otro lado (Laguado Giraldo, 2003) propone una definición del contrato de adhesión señalando que es aquel acuerdo de voluntades en el cual una de las partes, que generalmente tiene un poder de negociación superior, establece un contenido prefijado para todos los contratos de un determinado tipo que en el ejercicio de la empresa se realicen, de modo tal que la otra, no puede sino acogerse a su clausulado o prescindir de contratar.

En el Perú, la figura del contrato de adhesión se encuentra legislada por el artículo 1390 de Código Civil Peruano donde se menciona lo siguiente: “El contrato es por adhesión cuando una de las partes, colocada en la alternativa de aceptar o rechazar íntegramente las estipulaciones fijadas por la otra parte, declara su voluntad de aceptar.”

De la interpretación pura de la norma podemos colegir que esta se caracteriza por la voluntad de una de las partes en entablar un acuerdo comercial con quien redacta el contrato sin tener poder de negociación, reconociéndose como adherente, además de identificar a quien redacta el contrato como quien define las condiciones en las cuales se van a desarrollar las prestaciones generales del contrato.

3.1.2. Cláusulas generales en un contrato de adhesión

Las cláusulas generales de contratación son disposiciones establecidas por una de las partes que forman parte de un contrato de adhesión pero que se encuentran sometidas a la celebración de dichos contratos.

Es así como (DE LA PUENTE Y LAVALLE, 1979) define que para los contratos en los que se advirtió que la masa de personas estaba compuesta por individuos con necesidades similares, pero no iguales, se requería una cierta diferenciación en los contratos. Para satisfacer este requerimiento se idearon las cláusulas generales de contratación, que constituyen una feliz combinación de los contratos por adhesión y los contratos paritarios.

Es así como a través de esta figura se logra la satisfacción de una celebración de contratos en los que se parte desde un enfoque general que no excluye a posibles modificaciones que puedan realizarse en el perfeccionamiento de la celebración de contratos.

De otro lado (SOTO COAGUILA, 2003) luego de un análisis de los pronunciamientos de diversos autores concluye que, el fin de las cláusulas generales de contratación encuentran fundamento en facilitar en tráfico masivo de bienes y servicios y poder reducir los costos de negociación para facilitar la fluidez de las diversas operaciones contractuales.

3.1.3. Cláusulas abusivas

En los contratos de adhesión se puede presentar actos contra la buena fe, de estos el más resaltante son las cláusulas abusivas, que son aquellas que rompen el equilibrio de las partes en perjuicio de quien suscribe el contrato redactado por el otro. Resulta necesario afirmar que este tipo de cláusulas no han sido negociados pues existe una superioridad de una de las partes en el contrato.

Para (SOTO COAGUILA, 2003) una cláusula será considerada abusiva cuando en una relación contractual existan los siguientes elementos.

- a) Una desviación del principio de la buena fe contractual.
- b) Una desnaturalización o desequilibrio de la relación contractual.
- c) Un detrimento o perjuicio en contra del adherente al esquema contractual.
- d) Una atribución exorbitante en favor del predisponente del esquema contractual.

Por lo que podemos concluir que las cláusulas abusivas demeritan la naturaleza del contrato suscrito entre las partes, puesto que genera un perjuicio a una de las partes convirtiéndola en la más débil en la relación contractual, buscando un beneficio superior al ya adquirido, que por sí propio y apegado al respeto de la normativa no pudiera alcanzar por sí solo. Constituyendo una voluntad unilateral en norma entre las partes sin ningún tipo de respeto por el vínculo contractual.

3.2. Contratos de Seguros. –

3.2.1. Definición

El contrato de seguros en este trabajo será desarrollado desde la relación intrínseca que guarda al asegurar los daños ocasionados por diversos factores, desde la perspectiva general hasta un enfoque más específico. Habiendo definido ya anteriormente el concepto de contrato de adhesión, podemos encajar al contrato de seguro como parte de este, al ser un servicio de contratación masiva.

Según (IBARRA, 2017), nos explica que: Los contratos de adhesión se caracterizan porque limitan la libertad contractual, pues las partes no se encuentran en igualdad de condiciones para negociar las cláusulas de estos. El prestador del servicio, encontrándose en una posición de ventaja frente al consumidor, puede fijar las condiciones en que se celebrará el contrato, situación que ha demandado la existencia de mecanismos de protección con el objeto de evitar la inclusión de cláusulas abusivas. Sin embargo, el contrato de seguro presenta peculiares características que difieren del resto de contratos de adhesión ofertados en los servicios masivos, pues existen límites para establecer las condiciones contractuales.

Para el desarrollo de este trabajo de investigación, estaremos enfocando el análisis jurídico de los contratos de seguros en riesgos patrimoniales, los cuales se conceptualizarán de forma adecuada, esto debido a la complejidad que abarca el mundo de los contratos de seguros, delimitando nuestra investigación para mejor entendimiento.

En el Perú la norma que regula a las aseguradoras y el proceso desde la atención hasta la liquidación del siniestro es la Ley N° 29946, la cual lo define de la siguiente manera: “El contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a

indemnizar dentro de los límites pactados el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.”

De la misma manera en su artículo III de las Disposiciones generales se detalla que el contrato de seguro se celebra por adhesión, excepto en las cláusulas que se hayan negociado entre las partes y que difieran sustancialmente con las preredactadas.

De este último se colige que, si bien el contrato de seguro es un contrato de adhesión, este puede pactar condiciones particulares de acuerdo con la naturaleza de la póliza contratada, por lo que a diferencia de los contratos de adhesión regulares existe una mínima posibilidad de negociación siempre y cuando estas condiciones incluidas no contradigan la naturaleza propia de las condiciones ya estipuladas en el contrato.

3.2.2. Características del Contrato de Seguros

A pesar de que la norma en el Perú no ha determinado las características del contrato de seguro, el uso y costumbre de la suscripción en las principales aseguradoras del Perú nos permite determinar las siguientes:

1. Consensual: Se encuentra basado en el consentimiento de las partes en las condiciones establecidas.
2. Bilateral y oneroso: La norma establece que la obligación del asegurador está relacionada al pago de la prima del asegurado, por lo que existe obligaciones de ambas partes.
3. Aleatorio: Está condicionado a la ocurrencia de un hecho que resulte accidental, súbito e imprevisto, este hecho generador es llamado siniestro y a pesar de que se pueden estipular garantías que puedan aminorar el riesgo, este siempre se encuentra latente.

3.2.3. Clasificación de los seguros

Si bien los tipos de seguros han ido evolucionando de acuerdo con las necesidades del mercado, nos permitimos realizar la siguiente clasificación.

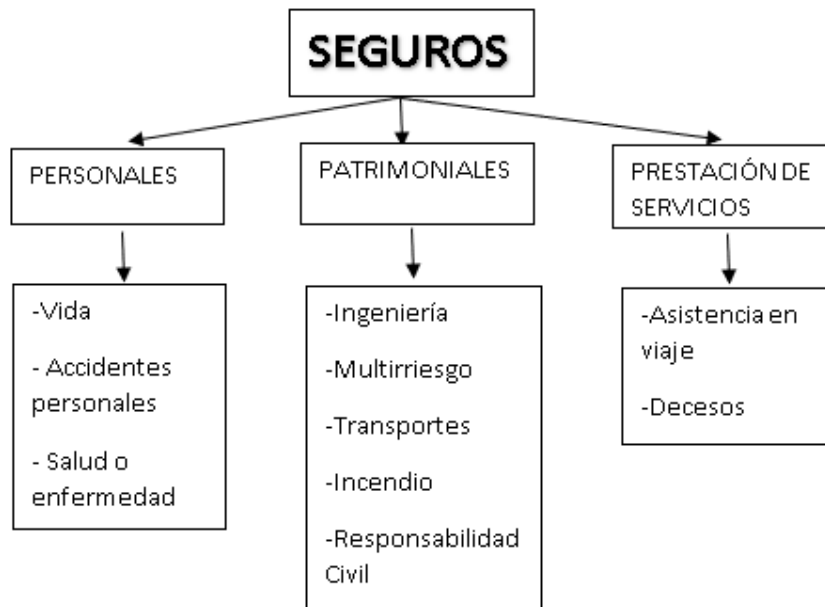


Ilustración 1. Clasificación de los Seguros

Fuente: Elaboración propia

Los seguros personales tienen con función atender las necesidades procedentes de las afectaciones propias de las personas, como lo son la vida, salud e integridad física. Para la suscripción de este tipo de seguros se debe tener un conocimiento previo de la situación de cada persona y es en base a ello que se realiza el cobro de la prima y se otorgan las coberturas.

Por otro lado, los seguros de prestación de servicios consisten en atender una solicitud propia de una acción a realizar de los asegurados, tenemos así a los de asistencia de viaje y a los de fallecimiento o también llamado decesos.

Por último, tenemos a los seguros de riesgos patrimoniales, a los que le daremos mayor énfasis puesto que son materia de estudio en la realización del presente trabajo, este tipo de seguros surgen como necesidad de proteger bienes propios de una persona natural o jurídica que cuenten con interés asegurable sobre la materia asegurada, de estos tenemos como los más comunes a los siguientes:

- a) ingeniería: Dentro de este tipo de seguros tenemos a las pólizas CAR y EAR las cuales se encuentran destinadas a cobertura los daños en proyectos en construcción

o montaje, así como la maquinaria usada para la realización de este tipo de proyectos.

b) Multirriesgo: Este tipo de seguro como su nombre lo indica está destinado a cubrir los diversos tipos de ocurrencia que dañen la propiedad del asegurado, así como los bienes que se encuentren bajo custodia de este, teniendo entre sus principales coberturas los daños ocasionados por incendios, daños por agua, huelga entre otros.

c) Transportes: Los seguros de transportes tiene la particularidad que es integrado por tres subtipos de pólizas las cuales son las pólizas de transporte anual que cubren los siniestros ocasionados en el territorio nacional, las pólizas flotantes que cubren la mercadería importada o exportada y por último las pólizas individuales que brindan cobertura a un solo viaje.

d) Incendio: Tal como lo indica el artículo 381° del Código de Comercio peruano, este seguro está destinado a cubrir todo objeto mueble o inmueble que pueda ser destruido o deteriorado por el fuego.

e) Responsabilidad Civil: Son seguros que brinda cobertura a los daños que pudiera haber ocasionado con intención o no el asegurado.

3.2.4. Elementos esenciales del contrato de seguros

De lo desarrollado, hemos podido identificar que el modelo de un contrato de seguros en el mercado peruano se encuentra contenido en la póliza de seguros contratada, es así como el Código de Comercio en su artículo 378° sobre el contenido de la póliza menciona lo siguiente:

La póliza del contrato de seguro debe contener:

- 1) Los nombres del asegurador y asegurado.
- 2) El concepto en el cual se asegura.
- 3) La designación y situación de los objetos asegurados, y las indicaciones que sean necesarias para determinar la naturaleza de los riesgos.
- 4) La suma en que se valúen los objetos de seguro; descomponiéndola en sumas parciales, según las diferentes clases de los objetos.

- 5) La cuota o prima que se obligue a satisfacer el asegurado, la firma y el monto de pago y el lugar en que deba verificarse.
- 6) La duración del seguro.
- 7) El día y la hora desde que comienzan los efectos del contrato.
- 8) Los seguros ya existentes sobre los mismos objetos.
- 9) Los demás pactos en que hubieren convenido los contratantes.

De los indicados pasaremos a desarrollar los más resaltantes.

3.2.4.1 Contratante, asegurado y beneficiario

Aunque resulte clara la definición de estos conceptos, muchas veces se confunden es por ello por lo que debemos mencionar que no siempre quien contrata una póliza resulta siendo el asegurado o beneficiario de esta, como ejemplo podemos mencionar a los grupos comerciales que contratan una póliza para asegurar a una de sus empresas. Por último, el beneficiario resulta ser quien cobra la indemnización que para la mayoría de los casos resulta ser el asegurado o en algunos otros aquellos que hayan sido afectados por los hechos en el espacio o propiedad del asegurado.

3.2.4.2. Interés asegurable

El interés asegurable para (Aguilera Garces, 2018) es el objeto parte o todo de un patrimonio, al cual se le brindará la cobertura indicada en la póliza contratada, el cual debe estar delimitado en un valor económico.

(Breeedy, 2012) señala que el interés asegurable es un elemento que define el contrato de seguros puesto que identifica la existencia de un interés económico y lícito que tiene la persona por conservar su vida, integridad corporal o salud, para el caso de los seguros de personas; o en la conservación de su patrimonio individual o el patrimonio como un todo, en el caso de los seguros de daños, ante la ocurrencia en un accidente que sea susceptible a ser considerado un siniestro.

(Prieto, 2015) por su parte indica que podemos entender el interés asegurable en el seguro de personas como aquella preocupación que de buena fe una persona (tomador, asegurado o beneficiario) tiene en la protección, bienestar o conservación de otra

(asegurado). Este sentir interno es lo que lleva a corroborar la existencia del interés asegurable como elemento esencial del contrato de seguro.

Podemos entonces concluir que el interés asegurable es un elemento común en todo tipo de seguros que busca determinar que el tomador del riesgo busca a toda costa disminuir la existencia de este, puesto que de ocurrir se verá disminuido su patrimonio.

3.4.2.3. Riesgo asegurable

El riesgo es la situación latente a la que se encuentra sometida los bienes materia del seguro, debemos precisar que el riesgo es precisamente la causa objetiva de los contratos de seguros, puesto que se busca trasladar el riesgo a la compañía de seguros a través de la suscripción de una póliza y como ha sido mencionado anteriormente no es posible desaparecer dicho riesgo, pero si puede ser disminuido o aminorado en su existencia.

3.4.2.4. Siniestro

El siniestro es el concepto más utilizado en el mercado de seguros, a este lo podemos definir como un accidente haciendo la salvedad de que, si bien todo siniestro es un accidente, no todo accidente debe ser considerado siniestro puesto que para que este ocurra el daño debe encontrarse por encima del deducible lo que da como origen una reclamación ante la compañía de seguros donde ha suscrito su póliza.

Para la atención de siniestros en los riesgos patrimoniales es usual encontrar a la figura de un ajustador, quien es un sujeto imparcial quien realiza la investigación del siniestro y finaliza brindando su opinión en un informe el cual puede ser referencial más no es vinculante.

Al respecto la Ley 29946 indica respecto al aviso del siniestro lo siguiente:

Artículo 68. Comunicación

El contratante, el asegurado, el beneficiario, en su caso, o cualquier tercero, comunicarán al asegurador el acaecimiento del siniestro en los plazos que para dicho efecto establezca la Superintendencia acorde con la naturaleza o tipo de seguro.

3.4.2.5. Prima

La prima es el valor costo que se ha determinado que el asegurado deberá pagar a la compañía aseguradora como contraprestación por la aceptación del riesgo que pudiera existir.

4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

4.1. Problema General

¿Es el contrato de adhesión la herramienta adecuada para la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales?

4.2. Problema Especifico

¿Resulta efectiva la figura del contrato de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales?

¿De qué manera se ha venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción de los seguros de riesgos patrimoniales?

5. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Esta investigación se basa en la existencia de diversidad de tipos de seguros que existen en el mercado peruano y que muchas veces de acuerdo con la naturaleza contratada surgen diversas opiniones sobre si se debe brindar cobertura o no ciertos riesgos. Si bien es cierto los contratos de adhesión son una figura que ayuda a la suscripción de pólizas de manera masiva debemos también identificas las oportunidades de mejora, puesto que existe mucho desconocimiento de las diversas cláusulas que pueden usarse.

Debemos identificar también que exista una paridad en las condiciones en las que suele estipularse un contrato de seguros, evitando la existencia de cláusulas abusivas y garantía que no encuentran lógicas para la indemnización del siniestro, además también debemos definir que si bien es cierto toda ambigüedad del contrato favorece al asegurado, se debe tener en consideración las acciones que pueda ejercer las compañías aseguradoras a fin de salvaguardar todos sus intereses.

A partir de lo mencionado, la finalidad de esta tesis es determinar si los contratos de adhesión es la figura adecuada y como se analiza está en diversos tipos de situaciones de desigualdad en algunos casos, en particular entre los asegurados y las aseguradoras, tomando en consideración que la educación en seguros es escasa y se debe capacitar a aquellos que forman un rol importante en el mercado asegurador.

6. LIMITACIONES

De las limitaciones encontradas; se tiene que la Ley de Seguros actual solo tiene como antecedente al Código de Comercio, por lo que se ha tenido que ahondar en una comparativa con diversos países de la región, ya que si bien es cierto la SBS es encargada de realizar las fiscalizaciones a las compañías de seguros, la normativa no define en algunos casos los conceptos más relevante de una póliza, es por ello que se ha recurrido a la normativa extranjera en algunos casos, donde se guarda similitud con los conceptos.

Asimismo, el factor tiempo ha sido determinante, esto debido a que a pesar de que las restricciones ocasionadas por pandemia han ido aminorando ha sido complicado realizar la recopilación de información de forma directa con los corredores de seguros y ajustadores. Sin embargo, esto no impidió hacer llegar las dudas a fin de puedan ayudar a absolver algunos términos.

7. OBJETIVOS

7.1. Objetivo General

Determinar a través de un análisis jurídico si el contrato de adhesión es la herramienta adecuada para la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales.

7.2. Objetivo Específico

Analizar el uso del contrato de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales

Describir de qué manera se ha venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción de los seguros de riesgos patrimoniales.

8. SUPUESTO

8.2. Supuesto General

Como supuesto general planteo que, exista una correcta regulación y claridad en la normativa vigente que ayude a la adecuada suscripción de las pólizas de riesgos patrimoniales, debido a que ante la ocurrencia de un siniestro suelen existir figuras que limitan en algunos casos a una de las partes.

8.3. Supuesto Específico

Es necesario analizar la figura del contrato de adhesión y sus peculiaridades que resaltan una diferencia a los ya acostumbrados; puesto que, existe una mínima posibilidad de negociación en las cláusulas particulares y especiales de la póliza.

Es necesario describir y analizar las normas que han venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción de los seguros de riesgos patrimoniales.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

9. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación sobre el análisis jurídico del uso de contratos de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales es un trabajo de investigación de tipo básica-cualitativa.

La investigación básica, pura, teórica o dogmática - se caracteriza porque parte de un marco teórico; la finalidad radica en formular nuevas teorías o modificar las existentes, en incrementar los conocimientos científicos o filosóficos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico. (Ortega, 2017)

Asimismo, es de diseño cualitativo, puesto que los métodos cualitativos parten del supuesto básico de que el mundo social está construido de significados y símbolos. De ahí que la intersubjetividad sea una pieza clave de la investigación cualitativa y punto de partida para captar reflexivamente los significados sociales. La realidad social así vista está hecha de significados compartidos de manera intersubjetiva. El objetivo y lo objetivo es el sentido intersubjetivo que se atribuye a una acción. La investigación cualitativa puede ser vista como el intento de obtener una comprensión profunda de los significados y definiciones de la situación tal como nos la presentan las personas, más que la producción de una medida cuantitativa de sus características o conducta. (Jimenez Dominguez, 2007)

La presente investigación mantiene como propósito recoger información respecto al uso de contratos de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales, información recabada de las principales figuras del mercado asegurador en Perú, quienes nos brindaran información respecto a los diversos escenarios a lo largo de su carrera profesional teniendo como herramienta el uso de la entrevista, a fin de complementar la investigación realizada, y por ende encontrar un mejor razonamiento a la problemática identificada relacionada a el uso de los contratos de adhesión en la suscripción de seguros, definiendo si existe una posición ventajosa de quien establece las condiciones generales frente a quien se limita a suscribirlas.

La investigación ha sido desarrollada bajo los parámetros de tipo descriptiva, ya que se ha realizado una investigación profunda en todo aquello que ha sido de gran relevancia dirigidos y enfocados principalmente hacia los objetivos del tema planteado.

10. UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis está constituida por los profesionales de larga experiencia inmersos en el mercado de seguros desde distintas áreas, cuyas funciones respecto a la suscripción de pólizas son objeto de análisis de la presente de investigación de la tesis.

11. POBLACIÓN

Según Hernández, Fernández y Baptista (2006) p. 235, la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. Las poblaciones deben situarse claramente en torno a sus características de contenido, de lugar y en el tiempo”.

La población tomada en nuestra investigación ha sido obtenida de diversos especialistas inmersos en el mercado asegurador como lo son los suscriptores, comerciales y gestores de las pólizas de riesgos patrimoniales; además que se han incluido a especialistas en análisis de siniestros y gestión de recuperos, de donde se ha delimitado al personal con actividades relacionadas a la suscripción de las pólizas, los mismos que serán nuestra población dentro de la investigación.

| DISTRITO | POBLACION |
|-----------------|---|
| San Isidro | 9 profesionales con funciones relacionadas a la suscripción y análisis de pólizas de riesgos patrimoniales. |

12. MUESTRA

Según (Lopez, 2004) p.69, la muestra es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. La muestra es una parte representativa de la población.

De aquello mencionado por Lopez, la muestra es la medida más cercana a través de la cual podemos conseguir un aproximado de aquello que toda la población representa, ya que se llega a esta a través del uso de fórmulas o lógicas propias.

13. TÉCNICA DE MUESTREO, PARA EFECTOS DE LA MUESTRA NO PROBABILÍSTICA DE ESTUDIO CUALITATIVOS

Teniendo en consideración que en esta investigación el proceso de desarrollo no es calculado a través de fórmulas probabilísticas, sino que guarda relación con las decisiones tomadas por las principales figuras que intervienen en la suscripción de una póliza, delimitando para mejor explicación a quienes pertenecen a los equipos de suscripción, atención de siniestros y similares con base a los más estrictos criterios de investigación. En donde se escogió a 9 profesionales quienes se encuentran dentro de los principales equipos relacionados al análisis de las pólizas de riesgos patrimoniales.

| DISTRITO | MUESTRA |
|-----------------|--|
| San Isidro | Se ha tomado atención a las respuestas brindadas por los 9 profesionales del mercado segurador de riesgos patrimoniales, en la cual describen los diversos escenarios a los que se ven expuesto en el proceso de suscribir y atender siniestros bajo una póliza. |

Fuente de elaboración: Propia

14. MÉTODO

14.1. Técnicas de recolección y análisis de datos

a) Técnicas

Según (Mendoza, 2020). “las técnicas de recolección de datos aluden a procedimientos de actuación concreta y particular de recogida de información relacionada con el método de investigación que se esté utilizando, el uso de unas técnicas u otras van a depender del marco de investigación a realizar.”

En este caso al ser una investigación de tipo cualitativa, la técnica de recolección de datos es la más adecuada, puesto que, nos brinda un mayor alcance del tema a investigar.

b) Instrumentos

Los instrumentos en la investigación según (ALMADA MARTINEZ, 2019), es relevante saber si el instrumento a crear nos facilitará a obtener datos ventajosos y fehacientes sobre el problema de estudio. Los instrumentos de recolección de datos son útiles a la hora de procesar informaciones en una investigación científica, y es de fundamental importancia que estén muy bien estructurados y que tengan validez y confiabilidad para que los resultados sean factibles para la toma de decisiones

Entre los instrumentos más utilizados encontramos diversidad de estos, siendo entre los más resaltantes las entrevistas, análisis comparativo y encuestas, ya que el planteamiento de su accesibilidad facilita un mejor alcance de orientación al objetivo de la investigación.

Para realizar la recolección de datos, que contribuya al tema de investigación se empleó las siguientes técnicas e instrumentos dirigidos a el objetivo propuesto.

Tabla 1 - Técnicas e Instrumentos

| Técnica: | Instrumento: |
|-----------------------------|--------------|
| Observación no experimental | Comentarios |
| Entrevista dirigida. | Preguntas. |

Fuente de elaboración: Propia

Asimismo, se elaboraron cinco (5) preguntas relacionadas al tema de investigación, presentadas a través de un FORMULARIO DE ENTREVISTA DIRIGIDA, dando pie a los diez (9) entrevistados a expresarse acerca de las consultas planteadas y brindar sus opiniones en base a su conocimiento profesional

15. PROCEDIMIENTOS

Para la recolección y análisis de información brindada a través de los instrumentos y técnicas mencionadas anteriormente, está ha sido objetiva puesto que no se buscaba una respuesta acertada o errónea sino apreciaciones en base al expertis, conocimiento y desempeño en sus funciones de los profesionales entrevistados. Asimismo, basada en las respuestas brindadas, se ha realizado un análisis objetivo de estas las cuales son plasmadas en los esquemas presentados los cuales nos permitirán identificar las respuestas.

16. ASPECTOS ÉTICOS Y DESARROLLO

La investigación científica es un proceso generador de conocimiento que debe de ser realizado con ética y gran respeto por la contribución intelectual que cada investigador realiza. Tanto a nivel de pregrado como a nivel profesional, ya sea por desconocimiento o de manera intencional, esto regularmente no se da, llegándose a cometer una de las faltas éticas más graves denominada “plagio”. (Nakandakari, 2016)

De lo citado anteriormente, es importante recalcar que en el presente trabajo de investigación se han cumplido con los parámetros de honestidad, veracidad, confiabilidad y responsabilidad, es por ello por lo que la información mencionada por otros autores ha sido debidamente citada y usada para fines académicos. Asimismo, se cumplió con la redacción de acuerdo con la normativa APA (Asociación de Psicólogos Americanos).

17. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tabla 2 Matriz de Consistencia

| Planteamiento del Problema | Objetivos | Supuesto | Variables | Población y Muestra | Diseño | Técnicas e Instrumentos |
|---|--|--|--|--|--|---|
| <p>Pregunta general: ¿Es el contrato de adhesión la herramienta adecuada para la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales?</p> <p>Primera pregunta específica: ¿Resulta efectiva la figura del contrato de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales?</p> | <p>Objetivo general: Determinar a través de un análisis jurídico si el contrato de adhesión es la herramienta adecuada para la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales.</p> <p>Primer objetivo</p> | <p>Supuesto general: Como supuesto general planteo que, exista una correcta regulación y claridad en la normativa vigente que ayude a la adecuada suscripción de</p> | <p>Primera variable: Contratos de adhesión.</p> <p>Segunda variable: Suscripción de riesgos patrimoniales.</p> | <p>Población: Opinión de expertos inmersos en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales; así como de profesionales que atienden los</p> | <p>La presente investigación es de tipo básica-cualitativa, bajo los parámetros de tipo descriptiva.</p> | <p>Se presentarán dos técnicas con sus respectivos instrumentos.</p> <p>1. Técnica: Observación no experimental</p> <p>Instrumento: Comentarios.</p> <p>2. Técnica: Entrevista dirigida.</p> <p>Instrumento</p> |

| | | | | | |
|--|---|--|--|---|---------------------------------|
| <p>Segunda pregunta específica: ¿De qué manera se ha venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción de los seguros de riesgos patrimoniales?</p> | <p>específico: Analizar el uso del contrato de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales.</p> <p>Segundo objetivo específico: Describir de qué manera se ha venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción</p> | <p>las pólizas de riesgos patrimoniales, debido a que ante la ocurrencia de un siniestro suelen existir figuras que limitan en algunos casos a una de las partes.</p> <p>Primer supuesto específico:</p> | | <p>siniestros de las pólizas contratadas.</p> <p>Muestra: Diez (10) profesionales especializados en seguros de riesgos patrimoniales.</p> | <p>: Formato de entrevista.</p> |
|--|---|--|--|---|---------------------------------|

| | | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|--|
| | <p>de los seguros de riesgos patrimoniales.</p> | <p>Es necesario analizar la figura del contrato de adhesión y sus peculiaridades que resaltan una diferencia a los ya acostumbrados; puesto que, existe una mínima posibilidad de negociación en las cláusulas</p> | | | | |
|--|---|--|--|--|--|--|

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | | <p>particulares y especiales de la póliza.</p> <p>Segundo supuesto específico:</p> <p>Es necesario describir y analizar las normas que han venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción de los</p> | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | | seguros de riesgos patrimon iales. | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|

Fuente de elaboración: Propia

CAPÍTULO III: RESULTADOS

Los resultados son presentados en base a las técnicas de investigación ya anteriormente mencionadas, basadas íntegramente en la investigación científica, las cuales serán descritas a continuación.

El instrumento más resaltante del presente trabajo es la entrevista, la cual conta de cinco preguntas debidamente planteadas para posteriormente ser respondidas por 10 profesionales inmersos en el campo de la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales. Instrumento el cual ha sido desarrollado en el año 2023.

Por último, en base al desarrollo de esta investigación se presentarán los comentarios en relación con la información obtenida.

Técnica N° 01: Entrevista

Las preguntas elaboradas han sido las siguientes:

Listado de preguntas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.
2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta
3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta
4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados? De ser afirmativa la respuesta, indique cuales
5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

Entrevistas

Entrevistado N° 01: Rosa Estela Bringas.

Fecha de la entrevista: martes, 28 de febrero del 2023.

Línea de Carrera: Ingeniera Civil graduada por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

Ejecutiva Senior de siniestros de Ramos Técnicos en Rimac Seguros y Reaseguros con 7 años de experiencia en la atención de siniestros relacionados a su puesto.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.

Si, teniendo en consideración que el seguro es un producto único en su especie y requiere de un expertis que la compañía de seguro lo tiene y lo que hace que este sea de adhesión, es que exista entidades del estado que puedan supervisar y regular el producto que se está vendiendo en el mercado asegurador. Es decir, las condiciones generales, ya que estas no son impuestas por la compañía aseguradora, sino que además han recibido un visto bueno con la SBS.

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

No, ya que en los procesos de suscripción el asegurado junto con su bróker pueden modificar las condiciones generales a través de condiciones especiales o particulares. Depende de la negociación de la póliza basados en un análisis de sus riesgos, ya que cada negocio es único por lo que es su labor identificar los riesgos y modificar lo que resulte necesario.

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Si, cada condicionado general antes de ser vendido en el mercado debe ser enviado a la SBS para su aprobación, es así como cualquier persona puede acceder a los condicionados generales de todos los ramos en la página de esta entidad. Sin embargo, en otros países está más desarrollado.

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados?
De ser afirmativa la respuesta, indique cuales
Si, definitivamente de acuerdo con el riesgo las compañías aseguradoras tienen estándares específicos los cuales serán cubiertos por la póliza contratada, por ejemplo, en caso de robo existen garantías diligentes mínimas, por lo que si se pueden negociar y agregar coberturas y límites asegurados.
5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?
Si, debido a ello al existir una zona gris el asegurado es el favorecido, aunque resulta un poco confuso puesto que el bróker y asegurado aceptan las condiciones estipuladas en el contrato de la póliza.

Entrevistado N° 02: Jose Saldivar Alarcon.

Fecha de la entrevista: martes, 28 de febrero del 2023.

Línea de Carrera: Ingeniero Industrial graduado por la Universidad Nacional Federico Villareal (UNFV). Diploma en Sistema de Gestión de seguridad y Salud Ocupacional por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Actualmente cursando un MBA en A.B Freeman School of Business (USA)

Actualmente se desempeña como Jefe de Siniestros- Propiedad en Rimac Seguros y Reaseguros con 8 años de experiencia en la atención de siniestros y análisis de cobertura relacionados a su puesto.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.

Si, considero que de acuerdo con los diversos giros y actividades que puede tener una compañía se deben cumplir ciertos lineamientos generales que permiten cumplirse a todas las actividades en general

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

No, en el sentido que como comentaba anteriormente los lineamientos o las consignas generales de una póliza permiten estandarizar para todos; sin embargo, como sabemos en las pólizas de seguro ciertas actividades pueden particularizarse en el sentido de negociar ciertas condiciones y diferenciarse por giro de negocio, por actividad, por situación en la que se encuentra el predio y por n motivos. Entonces no limita los derechos del asegurado o los contratantes.

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Yo considero que sí, actualmente la SBS, es el organismo encargado de la fiscalización y auditoría de las compañías de seguros adicionalmente tenemos una ley del contrato de seguros, la cual se encarga de velar los intereses de los asegurados y las compañías y adicionalmente hay un reglamento de atención de siniestros. Entonces creo que hay una base muy sólida en materia jurídica que permite evidenciar que hay un control, que hay un seguimiento, que hay una herramienta legal en materia de seguro.

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados? De ser afirmativa la respuesta, indique cuales

En efecto sí hay condiciones que pueden ser negociadas, por ejemplo los deducibles que pueden ir en póliza en función al giro de negocio o a los antecedentes del asegurado respecto a los siniestros que haya tenido se pueden aplicar deducibles diferenciados; es más ciertas condiciones particulares, las condiciones generales pueden excluirse o incluirse depende de la naturaleza de la actividad del negocio porque no para todas aplican las mismas condiciones entonces negociaran en función a la naturaleza propia del giro dela actividad del asegurado o del contratante de la póliza.

5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una

duda sobre el contenido de la póliza, está debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

Allí mucho va depender del accionar del asegurado en cada situación particular porque acá estaríamos interpretando de que si es adecuado o no para un caso particular tendríamos que analizar, pero ante la duda Y si no hay una noción clara de la narrativa dentro de la póliza de seguro, entendería yo que el favorecido tiene que ser el asegurado, en el sentido de que evidentemente exista la poca Claridad puede perjudicar económicamente al contratante de la empresa o puede mermar de repente sus actividades. En ese sentido creo que la póliza debe estar suficientemente clara y redactadas a fin de evitar cualquier tipo de doble sentido.

Entrevistado N° 03: Vladimir Lara Enciso

Fecha de la entrevista: martes, 28 de febrero del 2023.

Línea de Carrera: Ingeniero Mecánico Eléctrico graduado por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI). Curso avanzado de Ramos Técnicos en Múnich Re (Alemania). Actualmente cursando la Maestría en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Internacional Iberoamericana (México).

Jefe de Siniestros de Ramos Técnicos y Transportes en Rimac Seguros y Reaseguros con 14 años de experiencia en la atención de siniestros y análisis de cobertura relacionados a su puesto.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.

Puedo decir que mi respuesta es sí y no ya que hay una diversidad de pólizas en riesgos patrimoniales, por ejemplo, las pólizas de estado, Qué son pólizas o Slips y condiciones que el estado sugiere a la compañía de seguros; en la cual la compañía de seguro no tiene porqué alterarlas. Entonces ahí nosotros nos

adherimos al Slip del Estado, cuando son otro tipo de pólizas o de asegurados particulares o privados hay una conversación previa para llegar a ciertos términos que tanto beneficien al asegurado en caso de siniestro como la compañía seguros en caso una indemnización. No podría decirte si o no, pero sí creo que es una mezcla de ambos ya que existe una pelea de intereses y creo que ambas partes en este caso compañía de seguros y asegurados llega a un acuerdo para una póliza

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

Básicamente si siempre y cuando hablamos de una póliza de salud, de vida o una póliza de ese tipo, pero son condiciones, que ya vienen estipuladas dentro del marco de la póliza. En que el tomador de seguro las tiene que cumplir sí o sí, por ejemplo, preexistencias de en caso de vida, si tienes una preexistencia y no la declaraste pues no tendría cobertura en caso tengas una operación por una de ellas. Para los casos de riesgos generales si en caso no se llegue a pactar condiciones tanto del tomador como la compañía de seguros. Hemos tenido reclamos y tú lo sabes bien, que muchos asegurados se sienten de una manera engañados entre comillas, porque muchas veces no le hicieron bien la póliza y luego se dan cuenta por un siniestro que tenía que hacer unos ajustes.

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Yo creo que no, el ente que regula lo que son todos los trabajos de condiciones, la compañía de seguros es la SBS y no he visto salvo en la ley de seguros, una normativa un poco más profunda y mucho más eficiente justamente para evitar de que estos de que estos contratos es la póliza en si entre dos partes, sea adherentes. Si, he visto que la norma te dice que cualquier trivialidad dentro de la póliza cualquier zona gris, cómo lo llaman muchos bloques favorecen al asegurado, sí, pero una normativa que tenga su arraigo o que se base al análisis de los contratos adherentes en seguros no he visto.

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados?

De ser afirmativa la respuesta, indique cuales

Si, hay elementos en las pólizas que pueden ser negociados; la póliza básicamente está dividida en condicionado general, en cláusulas de garantías y

en condiciones especiales. Donde se puede negociar condiciones especiales, se puede levantar una condición del condicionado general con una garantía o con una cláusula se puede modificar las cláusulas todo esto es cuando el bróker y el asegurado se sientan a conversar con la compañía seguros y llegan a un acuerdo.

5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

Considero que sí y creo que no creo; sí porque podría ser como un castigo por llamarlo así a la compañía de seguros por no ser clara cuando ofrece un producto, en este caso una póliza entre lo que quise decir con lo que escribí, entonces el tomador del seguro no puede verse afectado ante un pago por lo que el suscriptor de la póliza quiso decir y escribió otra cosa. Ahora, creo no que porque eso te abre una puerta para que cualquier interpretación que le dé el bróker o el asegurado; esto pueda considerar siempre un pago y se haga un uso y costumbre, creo que en esa parte debe ser mejor explicado por la por la SBS, justamente para evitar este tipo de malentendidos que nos han causado problemas.

Entrevistado N° 04: Miguel Gutierrez Zalvavidea

Fecha de la entrevista: miércoles, 29 de febrero del 2023.

Línea de Carrera: Ingeniero Mecánico graduado por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI). Maestría en Dirección de empresas por la Universidad de Piura.

Vicepresidente de Siniestros Patrimoniales en Rimac Seguros y Reaseguros con 18 años de experiencia en la atención de siniestros y análisis de cobertura relacionados a su puesto.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.

Sí, el contrato de adhesión es la manera adecuada para ciertos negocios; por ejemplo, vehicular, salud, vida, productos masivos. Los contratos de adhesión son sumamente funcionales a las necesidades del mercado porque permiten a la gente y a los reguladores controlar lo que se transa en el mercado; es decir, los servicios que una compañía presta pueden ser equivalentes a los que otra compañía prestase parece puesto que, cubren las mismas necesidades y para el regulador que tiene un trabajo complejo de velar por los intereses de los asegurados o de los clientes y resulta más fácil si hay homogeneidad, por ende más sencillo para todas las partes este tipo de procedimientos.

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

Siempre los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza porque son productos literalmente prefabricados y que tienen ciertos límites y ciertas disposiciones que cumplir como deducibles que acatar o pagos que realizar o limitaciones en las que ya están preestablecidos, eso impide que los clientes obtengan algunos beneficios que podrían obtenerse si negocian todo, pero eso es relativo porque el tamaño del cliente que tomó una póliza por adhesión, es muy pequeño comparativamente con la compañía de seguro que lo brinda y por ende el poder de negociación en realidad está del lado de la compañía de seguros.

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Sí, la normativa y la regulación de los contratos de seguros en el Perú están establecidas desde hace décadas, si bien siempre se puede mejorar yo creo que existe bastante jurisprudencia y bastante marco normativo. El Marco normativo, es bastante grande, en realidad en mi opinión el marco normativo es excesivamente protector con algún tipo de clientes.

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados? De ser afirmativa la respuesta, indique cuales

Existe posibilidad de negociar partes de la póliza, generalmente para llevar a cabo una negociación, no es un cliente individual, no es un cliente persona natural; son generalmente los clientes corporativos o las grandes empresas quienes tienen la posibilidad de negociar condiciones en la póliza; tanto de

cobertura como deducible e incluso en las mismas primas a pagar resultan siendo diferenciados.

5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

No, yo considero que la póliza se debe interpretar en sentido favorable hacia quien diseña la póliza; es decir, en el caso de negocios pequeños generalmente lo que acabas de mencionar es correcto ya que, la persona natural o el negocio pequeño se ve en desventaja frente a una compañía de seguros y por ende cualquier error en la suscripción de la póliza debería interpretarse a favor de estos; sin embargo, en un negocio de gran empresa o negocio corporativo donde la suscripción de la póliza se compite o en un negocio estatal, donde es la entidad del estado de la que dispone los términos y condiciones de la póliza, los errores en la suscripción y la interpretación no tendrían por qué favorecer siempre a la entidad.

Entrevistado N° 05: Joao Cordova Mora

Fecha de la entrevista: miércoles, 1 de marzo del 2023.

Línea de Carrera: Ingeniero Mecánico Eléctrico graduado por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI). Diplomado en Project Managment por la Pontificie Universidad Católica del Perú.

Gestor de Suscripción Transportes, Cascos y Aviación en Rimac Seguros y Reaseguros con 6 años de experiencia en la atención de siniestros y análisis de cobertura relacionados a su puesto y actualmente encargado de gestionar los términos y condiciones de las pólizas a suscribir.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.

Considero que no es lo más adecuado porque las pólizas que están hechas para riesgos patrimoniales, o sea, para empresas son hechos a medida cada riesgo distinto; cada empresa tiene actividades distintas por lo tanto para otorgarle las coberturas adecuadas a su riesgo tenemos que conocer bien el y colocarle condiciones que se adecuen al riesgo para que ante un evento en caso de siniestro no se encuentren fuera de la cobertura.

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

Considero que limitan los derechos como lo que expliquen la consulta anterior porque al ser cada empresa distinta, tener un rubro distinto o incluso empresas del mismo rubro, no tienen la actividad idéntica y al darles un contrato que ya está prácticamente cuadrículado los limita ya que existen clientes que desean coberturas especiales de acuerdo a los riesgos especiales, el mismo cliente del mismo rubro que se encuentra en la selva, en la sierra o en la costa no está preocupado por lo mismo riesgos. Entonces sí considero que estos contratos, que estos tipos de contratos limitan los derechos tanto del asegurado como de la aseguradora.

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Considero que con la ley de contrato de seguros y el reglamento que ha hecho la SBS tanto para pago de siniestros, ajustadores, compañías y corredores es suficiente para regular la actividad

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados?

De ser afirmativa la respuesta, indique cuales

Si bien se trabaja ya con condicionados general, condiciones particulares de riesgos y cláusulas adicionales ya aprobadas por el regulador dado que el cliente tiene riesgos específicos actividades específicas hay elementos de la póliza que se negocian, como condiciones especiales o también como garantías que son específicas del riesgo; las cuales utilizamos para que el cliente por lo general tenga una extensión de su cobertura y pueda estar cubierto en caso tenga una eventualidad.

5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

Considero que hay partes positivas y negativas en este artículo de las disposiciones generales cuando el asegurado no tiene la asesoría de un corredor de seguros donde no hay una intermediación de un especialista, sí considero que debería interpretarse a favor del asegurado porque obviamente la compañía con todo el conocimiento, está en una posición ventajosa respecto al asegurado entonces puede ser de que haya cometido algunos errores y su interpretación viene a ser siempre a favor de él, pero en los casos donde el asegurado cuenta con intermediación de un especialista en seguros como es un corredor de seguros la interpretación no debería ser sujeta igualmente a favor del asegurado porque el especialista fue quién buscó los mejores términos y las mejores condiciones para poder asegurar el riesgo en este caso del Asegurado. Por lo tanto, yo creo que sí se interpreta a favor del asegurado, se debe interpretar a favor de este solo cuando no hay intermediación y cuando existe una intermediación de un corredor de seguros no debería darse interpretación 100% favorable, sino que debería ser sometido un debate, un juicio o a un medio o mecanismo legal para poder llegar a un buen puerto

Entrevistado N° 06: Tatiana Ramirez Rebaza

Fecha de la entrevista: miércoles, 1 de marzo del 2023.

Línea de Carrera: Abogada por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Actualmente cursando la maestría en Derecho de la Empresa en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)

Ejecutiva Senior de Riesgos Patrimoniales en Rimac Seguros y Reaseguros con 5 años de experiencia en la atención de siniestros y análisis de cobertura relacionados a su puesto.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.

Sí, en principio porque las pólizas de seguros o los contratos de seguro son contratos especializados, en su mayoría estos contratos tienen que estar inscritos en la SBS por un tema de asimetría informativa, si bien es cierto muchas de nuestras pólizas o mucho de este tipo de riesgos patrimoniales se encuentran administradas por brokers que son especialistas y auxiliares inscritos en la SBS, también como especialistas para brindar este tipo de asesorías de contratos de seguros patrimoniales, es importante indicar que la figura de un contrato de adhesión de alguna manera beneficia ser eficiente en las pólizas de suscripción porque tenemos no solamente como parte integrante a las condiciones generales de la póliza que son las que están inscritas y las que se negocian bajo contrato adhesión, sino que además tenemos las condiciones particulares que son las que en realidad se negocian a diferencia de las condiciones generales porque estas condiciones generales de alguna manera podrían igualarse o casi son igualadas al contrato de adhesión y por lo tanto al ser iguales, lo que genera no es un negociación, cómo están por el contrato de adhesión, pero si son parte integrante de la póliza y tiene que ser respetadas, y las condiciones particulares serían de alguna manera junto con las especiales las que levantarían o de alguna manera limitaría o además ampliarían las condiciones generales de los contratos de adhesión de la póliza de seguro; así que, en realidad sin duda si considero que sea una forma adecuada de contratación.

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

No, en principio porque como mencioné las pólizas de riesgos patrimoniales en su mayoría por no decir más del 90% tienen un bróker intermediario que es un asesor, el cual incluso ante un error cuenta con una póliza responsabilidad civil de corredores profesionales, que es obligatorio por ley. Estos contratos de adhesión no podrían limitar los derechos de los contratantes de la póliza porque estos de alguna manera están asesorados, conocen su riesgo y podrían tener una

asesoría adicional, pero consideramos que el bróker podría cubrir este tipo de limitaciones que no necesariamente serían de derecho sino de asimetría informativa y más no de disposición obligaciones de derecho.

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Bajo mi punto de vista la respuesta es que no existe suficiente normativa y por dos cosas, primero que tenemos una ley que tiene menos de 10 años en el mercado, es una ley nueva ya que la anterior venía del Código de Comercio y en realidad tenemos muy poca normativa de seguros. En el Perú no tenemos muchos arbitrajes o salas especialistas en seguros: sobre todo patrimoniales, sino netamente en civil y cada vez que algo de seguro se va a la corte va siempre la sala civil especializada pero no hay especialistas de seguros técnicos que puedan ver este tipo de casos entonces y no hay suficiente casuística. La regulación es bastante pobre porque tenemos Incluso un mercado menor al 30% de desarrollo de seguro; entonces no hay solamente regulación sino no hay mercado todavía en el Perú, no hay casos que nos haya permitido tener esta esta creación de más normativa, en seguros las más cercanas que tenemos son Argentina y Colombia o Chile, que son nuestros vecinos y México que está un poco más lejos y que el mercado asegurar es muchísimo más grande, pero si considero que existe la posibilidad de que en Perú se pueda desarrollar tomando como espejo a Colombia y Argentina que son los más cercanos en la región y con eso podríamos empezar a haber más normativa y regulación para para lo que sería la modificación de la nueva ley de contrato de seguro.

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados? De ser afirmativa la respuesta, indique cuales

Claro, como mencioné las condiciones particulares y las condiciones especiales siempre son negociadas en las pólizas de seguro a través de los contratos de adhesión. Sin embargo existen algunos casos que la Aseguradora deciden utilizar estos contratos de adhesión porque en casos específicos existen pólizas negociadas afuera, que quiere decir que cuando yo tengo pólizas que vienen de un fronting o una póliza master, ellos vienen con sus propios condicionados y yo tengo que adecuar mi condicionado al condicionado de este, entonces allí finalmente no se utiliza el contrato de adhesión, y se decide asumir un propio

riesgo puesto que, ni si quiera se está negociando porque no es un cliente directo que ya viene de afuera y sabe sus condiciones globales a nivel mundial, entonces ya no hay una asimetría informativa, incluso el cliente sabe lo que negocia, el mismo busca quién respalde su riesgo, hasta podría ser su propio auto seguro no, existen casos en que el propio asegurado puede ser su propio reasegurador, entonces si existen diferentes maneras de que se pueda negociar o incluso tener una póliza independiente a las cláusulas generales a los contratos de adhesión y contrato de seguros.

5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

Yo consideraba que sí, porque la ley es clara puesto que frente al asegurado tenemos una asimetría informativa respecto al consumidor de a pie; sin embargo, existen dos tipos de consumidores, consumidor usuario, quien es una persona natural y persona jurídica, pero que solamente va como microempresario y tiene una cuota de participación pequeña. En nuestro caso nuestros clientes son los más grandes, en riesgos patrimoniales son clientes que en su mayoría no son microempresarios sino una empresa en general y además utilizan la figura del bróker quien es el principal asesor y por tanto es quien tiene la posibilidad de conocer el riesgo del cliente, saber su actividad o giro de negocio y saber todos los riesgos que tiene y necesita para su negocio. Él debería conocer el espíritu de cada cobertura, incluso está obligado porque contrata una póliza de responsabilidad civil de corredores para cubrir sus errores, omisiones y negligencias ante un error de asesoría profesional. Entonces, sí considero que el artículo 4 debe ser de alguna manera redactado por el consumidor persona natural que no tiene de algún conocimiento en otros tipos de seguros como son los seguros de vida, los seguros de salud que son también complejos.

Entrevistado N° 07: Omar Cordova Cordovi

Fecha de la entrevista: miércoles, 1 de marzo del 2023.

Línea de Carrera: Abogado por la Universidad San Martín de Porres (USMP).
Maestría en Leyes por la Swansea University (Inglaterra).

Socio del Estudio Osterling, en el área de Derecho Marítimo, especialista en
recupero y negociación de siniestros marítimos con 10 años de experiencia en el análisis de
cobertura y gestión de recuperos.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales
una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la
suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.

Sí, porque hoy en día el seguro se ha vuelto un producto masivo, en ese sentido
se necesita trabajar bajo una modalidad contratación para poder extender la
cobertura de los seguros a los sectores que realmente lo necesitan.

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los
contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

La respuesta de 50/50, los contratos y específicamente las pólizas de seguros se
componen de tres partes; condicionado general, condicionado particular y
condicionado especial. El condicionado general es simplemente lo que refleja la
ley, a diferencia de lo que se ve en el condicionado particular ya que está referido
a un producto en especial y el condicionado especial es la cobertura que necesita
el negocio y crear específicamente para este negocio, el problema es cuando
aparecen cláusulas o garantías o exclusiones que no han sido negociadas e
impuestas por el asegurador.

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los
contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Hoy en día hay que hacer un corte desde el año 2013, hasta dicho año los seguros
patrimoniales se regulaban por el Código de Comercio y dos normas emitidas
por la SBS. Hoy en día tenemos una ley general y diversos circulares que
protegen al asegurado y también que regulan el actuar de la compañía de seguros
en el mercado financieramente y el manejo de riesgos en el tratamiento de
siniestros.

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados?
De ser afirmativa la respuesta, indique cuales
Sí, y la respuesta se basa en el concepto que se llama superioridad técnica; ese concepto es la característica de las empresas de seguros puesto que, estas tienen un principio de superioridad técnica frente al asegurado por el negocio mismo; sin embargo, hoy en día todos los asegurados tienen la posibilidad de acceder a un bróker de seguros quién es el especialista para negociar los mejores términos.
5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?
Sí, es una regla que existe desde el año 1776 teniendo como base la Ley de Contrato de Seguros, es una regla que existe en Perú, en Inglaterra y Europa puesto que siempre ha sido así.

Entrevistado N° 08: David Fernandez Espinoza

Fecha de la entrevista: martes, 7 de marzo del 2023.

Línea de Carrera: Administrador en Negocios Internacionales graduado por la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL).

Jefe de Siniestros- Propiedad en Rimac Seguros y Reaseguros con 20 años de experiencia en la atención de siniestros y análisis de cobertura relacionados a su puesto.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.
Sí, porque al ser un contrato de adhesión las personas pueden negociar ciertas condiciones en las pólizas lo cual beneficia al tomador de la póliza básicamente, ya que puede armar la póliza de acuerdo con las necesidades que requiera para el seguro que está buscando.

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

No los limitan en vista que hay condiciones que pueden ser negociadas con una compañía de seguros y ambas obviamente tiene que llegar a un acuerdo de que es lo que quiere la compañía de seguros otorgar y aquello que está buscando el asegurado. Si no fuese esta forma y la compañía de seguros impondría nada más una serie condiciones, ello si limitase la forma en la cual, el seguro estuviese buscando la mejor cobertura para sus activos.

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Si existe porque tenemos la ley de contratación de seguros, la cual es una norma que entró en vigor en Perú para justamente regular la contratación de las pólizas por parte de los asegurados hacia las compañías de seguros. Anteriormente existía un código de comercio, pero no había ninguna regulación específica para lo que era los contratos de seguros; en ese sentido, yo creo que sí hay una suficiente normativa la cual esta protege tanto a los intereses de la compañía, cómo al Asegurado.

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados?

De ser afirmativa la respuesta, indique cuales

Si pueden ser negociados, las condiciones generales que presenta una aseguradora que están plasmadas en un condicionado general, indican tanto las coberturas como las restricciones y exclusiones que se dan para cada cobertura; éstas pueden ser negociadas en una póliza mediante un endoso o mediante modificaciones hechas dentro de las condiciones particulares y especiales de la póliza y de acuerdo a la normativa que existe las condiciones particulares y especiales tienen validez sobre las condiciones generales de la póliza, en este sentido toda póliza puede ser negociada con la compañía de seguros y ya es protestada la compañía de seguros de aceptar o no estas modificaciones.

5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

Ante la duda la norma indica que, el asegurado es quien debe ser beneficiado. Si bien es cierto, se puede ver que la norma está un poco a favor del asegurado lo que se tiene que tener en cuenta es que la duda que hay una póliza va partir de ambas partes, porque la compañía de seguros no ha sido muy clara al momento de colocar las condiciones que desea y/o el asegurado al hacer las modificaciones correspondientes no ha sido claro tampoco, qué es lo que buscaba ahí se podría decir, hay cierta responsabilidad de ambos lados; sin embargo, la compañía de seguros al ser el especialista en los seguros no debería permitir que existan este tipo de dudas, en la póliza todo debe estar muy claro, tiene que estar detallado en una póliza para que no exista ese tipo de situaciones; sin embargo de presentarse la norma lo que indica es que el asegurado debe ser el favorecido.

Entrevistado N° 09: Luis Samaniego Polanco

Fecha de la entrevista: martes, 7 de marzo del 2023.

Línea de Carrera: Ingeniero Civil graduado por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI). Diplomado en Seguros Generales en FACECOLDA (Colombia)

Líder de Suscripción Corporativa en Rimac Seguros y Reaseguros con 14 años de experiencia en la gestión, y suscripción de pólizas corporativas.

Respuestas:

- Teniendo en consideración que los contratos de adhesión son aquellos en los cuales una de las partes establece las condiciones generales

1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? Si / No. Justifique su respuesta.

En el tema relacionado a contratos de adhesión, para mi va a depender, no es ni un si ni un no porque hay estructuras de productos que son rígidos donde un contrato de adhesión se acomoda a 100%, pero también hay casos donde los productos modulares o flexibles requieren un análisis distinto y por ende un componente, por ejemplo facultativo con reaseguradores del mercado internacional y eso hace que realmente sea a medida; entonces, ahí el contrato

de adhesión termina siendo un marco muy básico, pero la cantidad de cambios hacen de que realmente sea algo mucho más estructurado distinto a lo que se preveía inicialmente.

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? Si / No. Justifique su respuesta

Para mí no, porque los contratos lo que buscan es darle un marco general, pero la estructura final de coberturas hoy en el mercado, peruano y latinoamericano realmente es mucho más enfocado a condiciones especiales, coberturas adicionales, endosos y una serie de plus que manejan las pólizas. Por lo tanto, realmente le dan un marco bastante amplio al asegurado en cuanto a todas las exposiciones que tiene

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? Si / No. Justifique su respuesta

Como lo veo hoy existe un marco regulatorio bastante amplio, liderado por la superintendencia y otros entes, tanto en la supervisión de los condicionados, las cláusulas, los nuevos productos, la supervisión, los controles y las auditorías que hacen. Realmente, el proceso de suscripción y las tarifas parten de notas técnicas, de temas de auditoría, de temas contables de temas relacionados a expertos en lo que esté tarificación y por lo tanto realmente hay todo un marco bastante amplio en el cual los suscriptores y los equipos se basan.

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados? De ser afirmativa la respuesta, indique cuales

Sí, hoy la suscripción de los productos de seguros patrimoniales el grueso de los productos se negocia uno a uno y realmente se negocia todo se negocia, la vigencia, se negocian las sumas aseguradas, se negocian deducible, se negocia condiciones y una serie de plus que tienen los países actualmente. Entonces realmente mucho de lo que trabajamos hoy en día es realmente estructurado salvo o excepto aquellos productos modulares donde la estructura del seguro, si viene ya como un enlatado por ejemplo algún seguro tipo es SCTR o un seguro que de vida ley, ya vienen estructurados y normado por el gobierno, pero en el caso del 90-95 % son más específicos se estructuran con una serie de coberturas que dependen de lo que el cliente realmente requiera.

5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

Lo correcto y lo normal es que la póliza esté bien redactada, lamentablemente ocurre qué, cuándo existen zonas grises y ambigüedades suele siempre irse por el lado más débil entre comillas y suelen normalmente ser el asegurado o el cliente que en termine en esas zonas grises También generan que muchas veces soy se hagan lo que se le llama pagos comerciales o para ex gratia, qué significa de que a veces en la póliza hubieron datos o información errada o inexacta, pero que finalmente la compañía toma una posición decir, bueno fue por desconocimiento y por lo tanto se termine indemnizando este. Adicionalmente a esto el asegurado final no tendría por qué verse afectado; otra cosa es que, si está declaración inexacta o faltade información fue por culpa de un corredor, de intermediario entonces si existen responsabilidades adicionales que te tienen que evaluar posteriormente, ya que los corredores también cuentan con un seguro llamado Responsabilidad Civil profesional y por lo tanto ellos podrían también asumir esa responsabilidad de darse el caso.

Resultados

De las respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a los especialistas, para un mejor entendimiento se adjunta cuadro resumen de respuestas brindadas.

Tabla 3 Esquema de resultados de entrevistas

| Entrevistado / Preguntas | Rosa Bringas | Jose Saldivar | Vladimir Lara Enciso | Miguel Gutierrez | Joao Cordova Mora | Tatiana Ramirez Rebaza | Omar Cordova Cordoví | David Fernandez | Luis Samaniego |
|---|---|---|--|---|--|--|---|---|---|
| 1. ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? | Sí, ya que permite una mejor regulación por parte de las entidades de Estado. | Sí, puesto que se deben cumplir lineamientos generales. | Sí, siempre y cuando no sea de una entidad del Estado. | Sí, porque son funcionales a las necesidades del mercado. | No, porque las pólizas están hechas a las necesidades de cada empresa. | Sí, porque son contratos especializados. | Sí, debido a que es un producto masivo. | Sí, porque de igual manera existen condiciones que pueden negociarse. | Depende de la estructura del producto contratado. |

| | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|---|---|---|--|--|---|
| <p>2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza?</p> | <p>No, porque en el proceso de suscripción existen condiciones que se pueden negociar.</p> | <p>No, porque existen cláusulas que pueden ser negociadas.</p> | <p>Existen algunos casos particulares en los que la póliza no ha sido bien redactada</p> | <p>Sí, porque el poder de negociación está del lado de la compañía.</p> | <p>Sí, para las dos partes en algunas circunstancias.</p> | <p>No, en tanto exista un intermediario que haya negociado la póliza.</p> | <p>Varía de acuerdo con la negociación que haya existido.</p> | <p>No, ya que aún existen condiciones que pueden ser negociadas.</p> | <p>No, puesto que estos buscan brindar un marco general</p> |
| <p>3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los</p> | <p>Sí, porque existe un control previo de la SBS.</p> | <p>Sí, existe diversa normativa y regulación</p> | <p>No, deberían crearse normas más específicas.</p> | <p>Sí, incluso es excesiva para casos específicos.</p> | <p>Sí, existe la suficiente normativa.</p> | <p>No, a comparación de otros países, en Perú no hay</p> | <p>Sí, puesto que anteriormente se regulaban con el Código de Comercio</p> | <p>Sí, existe normativa suficiente y clara.</p> | <p>Sí, es bastante amplio actualmente.</p> |

| | | | | | | | | | |
|--|---|--|--|---|--|--|---|--------------------------|--|
| contratos de seguros en el Perú? | | | | | | una sala especializada en temas de seguros. | | | |
| 4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados? De ser afirmativa la respuesta, indique cuales | Sí, se pueden agregar coberturas y garantías específicas. | Sí, pueden incluirse o excluirse condiciones relacionadas al giro del negocio. | Sí, las condiciones particulares y especiales. | Sí, regularment e en negocios donde se involucra a una empresa. | Sí, relacionadas al riesgo contratado. | Sí, pueden negociarse las condiciones particulares y especiales. | Sí, debido a que la compañía cuenta con superioridad técnica. | Sí, a través de endosos. | Sí, gran parte de la póliza es negociable. |

| | | | | | | | | | |
|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|
| <p>5. ¿De acuerdo con lo indicado en el artículo IV de las Disposiciones Generales de la Ley de Contrato de Seguros? ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, está debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?</p> | <p>Sí, aunque debería analizarse a profundidad cuando ha existido un intermediario.</p> | <p>Sí, aunque debe analizarse cada caso en específico.</p> | <p>Sí, pero con debida diligencia a fin de que no se haga un uso y costumbre.</p> | <p>No, porque debe ser relacionada hacía quien diseña la póliza.</p> | <p>Depende de cada situación en específico, frente a una duda debe ser sometido a un análisis más profundo.</p> | <p>Depende de que exista o no un intermediario o en la suscripción de las pólizas.</p> | <p>Sí, esta regla viene desde Europa.</p> | <p>Sí, pero la compañía debe asegurarse de que no existan zonas grises en las pólizas contratadas.</p> | <p>Sí, en tanto no exista una póliza clara.</p> |
|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|

Fuente de elaboración: Propia

Interpretación General de preguntas

Tabla 4 Pregunta 1

| PREGUNTA N° 1 | INTERPRETACIÓN GENERAL |
|---|---|
| ¿Considera usted que el contrato de adhesión es la figura adecuada para la suscripción de pólizas? | En el análisis de las respuestas obtenidas se evidenció que para los riesgos patrimoniales se debe hacer uso de los contratos de adhesión, al ser un producto masivo pero que además pueden incluir especificaciones. |

Tabla 5 Pregunta 2

| PREGUNTA N° 2 | INTERPRETACIÓN GENERAL |
|--|---|
| ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza? | Las respuestas brindadas coinciden en que no existe un limitante al hacer uso de esta figura siempre y cuando exista una correcta suscripción de la póliza. |

Tabla 6 Pregunta 3

| PREGUNTA N° 3 | INTERPRETACIÓN GENERAL |
|---|---|
| ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú? | A pesar de algunas respuestas indican que deberían ahondarse en las creaciones de nuevas normas, las actuales también son de fácil entendimiento para las figuras en el mercado asegurador. |

Tabla 7 Pregunta 4

| PREGUNTA N° 4 | INTERPRETACIÓN GENERAL |
|---|--|
| ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados? De ser afirmativa la respuesta, indique cuales. | La mayoría de las especialistas indicaron que las condiciones particulares y especiales que son incluidas en las pólizas son negociadas de acuerdo con el rubro de cada negocio y mercadería a asegurar. |

Tabla 8 Pregunta 5

| PREGUNTA N° 5 | INTERPRETACIÓN GENERAL |
|---|--|
| ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado? | Como característica fundamental a fin de evitar las zonas grises o ambigüedades, los especialistas indican que, de existir un bróker para la intermediación de la suscripción de la póliza, estas zonas grises no deben ser interpretadas a favor del asegurado. |

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

PRIMERO:

De la interpretación de tablas, podemos decir que la finalidad del uso de los contratos de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales se basa en brindar un producto masivo pero especializado de acuerdo con la materia asegurada. Esto en contraste con los **antecedentes que, según Egoavil, A (2018). En su tesis titulada “Las condiciones de activación en los contratos de seguro como supuestos de cláusulas abusivas”;** **presentada al Programa de Segunda Especialidad en Derecho de Protección al Consumidor de la Pontificia Universidad Católica del Perú Concepción para optar al título de Segunda Especialidad en Derecho de Protección al Consumidor; concluye lo siguiente:**

Los contratos de seguros responden a las categorías de contratos de adhesión y además cuentan con cláusulas generales de contratación, cláusulas que son aprobadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Sin embargo, como la propia ley de contrato de seguros establece, podría ocurrir que aquellas que son abusivas no sean observadas por la Superintendencia por lo cual, deberá prestarse atención de forma particular aquellas que limitan la actuación de la aseguradora.

SEGUNDO:

De la información recolectada, se ha determinado la relevancia de que exista un control extremo por parte de la aseguradora y una correcta suscripción de las pólizas respecto a la materia asegurada, esto a fin de delimitar los alcances y coberturas de la póliza; puesto que esto evitará que los clientes vean limitados sus derechos y existan posteriores reclamos a la entidad aseguradora o frente a una entidad reguladora. Pues según **Meza, L (2013). En su tesis titulada “La determinación del riesgo asegurado en los seguros generales en el**

Perú” presentada por la Unidad de Postgrado de Derecho de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos para optar por el Grado Académico de Magíster en derecho con mención en Derecho Civil y Comercial.

La tesis en mención realizó una delimitación del riesgo asegurado, donde se determina que la claridad de aquellas coberturas incluidas y excluidas dentro de la póliza resulta necesaria, además que estas deben ser razonables y equitativas; de no ser este el caso no existiría protección legal. Finalmente concluye que, si el riesgo asegurado, en el plano jurídico, no está claramente determinado, las obligaciones del asegurador y los derechos del asegurado no estarán debidamente precisados. La afectación de los derechos del contratante de seguros generales como resultado de la inadecuada determinación del riesgo asegurado y de la arbitraria regulación contractual efectuada por el asegurador, se refleja no solo en el eventual rechazo del siniestro sino en la posibilidad de una reducción sustancial del importe indemnizatorio.

TERCERO:

Del análisis de tablas al querer determinar si existe la suficiente normativa en materia de seguros en el Perú, se logra evidenciar que la Ley de Contrato de Seguros surge a raíz de que la ley anterior a esta no incluía los problemas más recurrentes en materia de seguros puesto que había sido redactada con muchos años de anterioridad, en adición a la norma vigente, se cuenta además con un reglamento que clarifica el proceso de atención de siniestros desde el aviso hasta su liquidación final. Nuestra respuesta está respaldada bajo el análisis de **Del Prado, A (2013). En su investigación titulada “Génesis de la ‘ley del contrato de seguros una norma nacida de la realidad del mercado peruano”; publicada en la Revista Ibero-Latinoamericana de seguros;** en donde refiere que, existía una legislación por decirlo nula en la que el asegurado se encontraba en desventaja, en tanto que los condicionados generales del mercado asegurador pudieron en algunos caso haber incluido cláusulas abusivas, lo que desencadenaba demora en el pago de la indemnización y casos sin cobertura. Otro de los aspectos que establece esta investigación es que hacienda una crítica a la prelación de cláusulas en el contrato de seguros, en tanto que indica que las condiciones particulares en semejanza con la doctrina internacional deben estar por encima de las cláusulas especiales. El análisis de esta investigación nos permite identificar los diversos factores que han sido estudiados para la creación de la Ley de Seguros en el mercado

peruano, siendo que parte desde legislar la buena fe de los tomadores de seguros, y establece los procedimientos bajo los cuales debe ser atendido un siniestro. De esta manera, concluiremos que el estado peruano a través de la creación de la Ley de Seguros y su posterior fiscalización a las entidades aseguradoras verifica el cumplimiento adecuado de la normal.

CUARTO:

Del análisis de las tablas al querer determinar si existen o no elementos de la póliza que puedan ser negociados como las cláusulas particulares y especiales, teniendo como apoyo en el fundamento los conceptos hallados en la investigación realizada por **Jaramillo, C. I. J. (2016). La regla de la ‘prevalencia de las condiciones particulares sobre las condiciones generales’. su proyección en el ámbito de la interpretación de los contratos, y en especial en el contrato de seguro. Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros;** donde indica que aquellas cláusulas en las que se incluyen condiciones adicionales a las ya establecidas en el condicionado general, ya sean especiales o particulares; degenera la figura del contrato de adhesión puesto que, a estas, se les atribuye la calidad de “cláusulas negociadas”

En ese sentido podemos indicar y concluir que, en los contratos de seguros de riesgos patrimoniales, los cuales de acuerdo con la ley son suscritos a través de un contrato de adhesión, existe la posibilidad de negociar ciertos lineamientos de acuerdo con el giro de quien esté dispuesto a contratar un seguro.

QUINTO:

De análisis de las tablas podemos determinar cuáles han sido las mayores dificultades dadas para los docentes y el personal directivo de las instituciones educativas, a raíz de la aplicación del trabajo remoto desde el inicio de la pandemia **Del análisis de las tablas** al querer determinar cuál ha sido la mayor dificultad que tuvieron que superar los docentes y el personal directivo de las instituciones educativas, respecto al trabajo remoto nos indica **Rojas Suárez, E. Y. (2017). Adopción de la interpretación pro consumatore como mecanismo de protección al consumidor en el ordenamiento jurídico colombiano: desarrollo jurisprudencial e influencia de esta figura en la resolución de controversias**

derivadas del contrato de seguro. Según se detalla en el presente artículo al tener las pólizas de seguros su fundamento en un contrato de adhesión existe diversa doctrina respecto a ello en la que se indica que quien no ha establecido las condiciones generales de contratación, es quien debería resultar favorecido frente alguna contradicción de las cláusulas establecidas en dicho contrato. Siendo más específico respecto al título de esta investigación se tiene que, en materia de seguros tal como indica en Perú nuestra actual normativa, favorece al asegurado en tanto que lo considera la parte más perjudicada frente alguna zona gris o contradicción que pudiera existir en la póliza.

Por último, es importante mencionar que, aunque la norma es clara en cuanto al favorecimiento del asegurado no se hace hincapié respecto a la participación o no de agentes intermediarios como lo son los corredores de seguros quienes cuentan con un expertis mayor que los asegurados propios, por lo que debería hacer dicha precisión a fin de encontrarse en igualdad de condiciones.

18. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

Primero:

Se determinó que la figura del contrato de adhesión no se cumple a cabalidad en tanto que existen cláusulas destinadas a modificar las condiciones generales de contratación de la póliza de riesgos patrimoniales.

Segundo:

Se determinó que la Ley de Contrato de seguros y su respectivo reglamento establece los lineamientos de manera clara para la atención de siniestros desde el aviso hasta su posterior liquidación o rechazo, puesto que es clara en tanto brinda plazos específicos para el cumplimiento de estos.

Tercero:

Se determinó que de las mayores dificultades dentro del mercado asegurador resulta ser la mala suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales en el mercado asegurador, puesto que genera controversia frente a la ocurrencia de un siniestro, pudiendo llegar incluso a salas judiciales.

Cuarto:

Se concluye que en los riesgos patrimoniales resulta vital la intervención de diversas figuras desde la suscripción de las pólizas como son los corredores de seguros quienes cumplen la función en base a su expertis de asesorar al asegurado a incluir dichas condiciones que le resulten necesarias por el giro propio de su negocio. Por otro lado, se tiene al ajustador de siniestros quien es el encargado de realizar el ajuste y dar fe que se han cumplido con las garantías y cláusulas establecidas en la póliza, aunque su opinión no es vinculante existe un grado de concordancia alto entre lo pronunciado por este y lo seguido por las aseguradoras.

Quinto:

Finalmente, hemos establecido la importancia de las condiciones especiales y particulares en las pólizas, puesto que son las figuras mediante las cuales se puede negociar los elementos contratados en la póliza, teniendo siempre en consideración que las condiciones especiales se encuentran según orden de prelación por encima de las condiciones particulares y a su vez estas últimas por encima de las condiciones generales.

Recomendaciones:

Primero:

Determinar a través de una modificación a la ley de seguros que, si bien los contratos de seguros se suscriben mediante contratos de adhesión, en las pólizas de riesgos patrimoniales se debe hacer una diferenciación puesto que esto no resulta del todo cierto.

Segundo:

A las empresas aseguradoras, prestar mayor atención en la suscripción de las pólizas a fin de evitar futuras controversias frente a la existencia de alguna ambigüedad o zona gris.

Tercero:

Determinar la importancia de un intermediario en la suscripción de la póliza como es el corredor de seguros, quien es un agente capaz y conocido por su expertis de asesorar a los asegurados.

Cuarto:

Definir claramente el interés asegurable y evitar la agravación del riesgo ante la ocurrencia de un siniestro.

Quinto:

Como ente regulador del mercado de seguros la SBS debería implementar un sistema de fiscalización que no solo este destinado a corregir y sancionar actos que pudieran ser lesivos, sino además que implementa un sistema preventivo.

REFERENCIAS

- Aguilera Garces, F. M. (2018). *“LOS CONTRATOS DE ADHESIÓN DE SEGUROS EN RELACIÓN A LOS DERECHOS DEL CONSUMIDOR EN ECUADOR*. Ambato- Ecuador.
- ALMADA MARTINEZ, S. A. (2019). *UTILIZACION DE LOS MÉTODOS DE VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS EN LOS TRABAJOS DE TESIS DE POSTGRADO*. San Lorenzo.
- Bastida de Villalobos, F. (2008). Las cláusulas abusivas en el Contrato de Seguro. *TELOS*, 239.
- BERROSPI SOPLI, L. (2022). *Libertad de Empresa, Derechos de Consumidor y Contratos de Adhesión del sistema financiero, en Lima (2020-2021)* .
- Breeedy, A. S. (2012). *El Contrato de Seguro: principios generales, derecho comparado, legislación*. Costa Rica: IJSA, 1era. Edición.
- Compiani, M. F. (2016). *EL RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO DE SEGURO EN EL DERECHO ARGENTINO. ACTUALIDAD Y PERSPECTIVAS*.
- DE LA PUENTE Y LAVALLE, M. (1979). *LAS CLAUSULAS GENERALES DE CONTRATACION Y LA PROTECCION AL CONSUMIDOR*. Lima.
- Del Prado, A. N. (2013). Génesis de la 'ley del contrato de seguro' una norma nacida de la realidad del mercado peruano. *Revista Ibero-Latinoamericana de seguros*.
- Egoavil Guerra, A. (2018). *Las condiciones de activación en los contratos de seguro como supuestos de cláusulas abusivas*. Lima.
- GARRIGUES. (miercoles de marzo de 2021). https://garrigues.com/site/default/files/documents/peru_nuevos_lineamientos_sobre_el_derecho_a_la_conexion_digital_en_el_trabajo_remoto.pdf.
- Garrigues. (marzo de 2021). https://www.garrigues.com/sites/default/files/documents/peru_nuevos_lineamientos_sobre_el_derecho_a_la_desconexion_digital_en_el_trabajo_remoto.pdf . Obtenido de https://www.garrigues.com/sites/default/files/documents/peru_nuevos_lineamientos_sobre_el_derecho_a_la_desconexion_digital_en_el_trabajo_remoto.pdf : https://www.garrigues.com/sites/default/files/documents/peru_nuevos_lineamientos_sobre_el_derecho_a_la_desconexion_digital_en_el_trabajo_remoto.pdf
- IBARRA, M. B. (2017). La peculiaridad de la adhesión en el contrato de seguro . *USFQ Law Review*.

- Jaramillo, C. I. (2016). LA REGLA DE LA 'PREVALENCIA DE LAS CONDICIONES PARTICULARES SOBRE LAS CONDICIONES GENERALES'. SU PROYECCIÓN EN EL ÁMBITO DE LA INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS, Y EN ESPECIAL EN EL CONTRATO DE SEGURO. *REVISTA IBERO-LATINOAMERICANA*.
- Jimenez Dominguez, B. (2007). Investigación cualitativa y psicología social crítica. *Investigación cualitativa en Salud*.
- Laguado Giraldo, C. A. (2003). Condiciones generales, cláusulas abusivas y el principio de buena fe en el contrato de seguro. *Vniversitas*, 234.
- Lopez, P. L. (2004). Población, Muestra y Muestreo. *Punto Cero*.
- Mendoza, S. H. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 51-53.
- Meza Carbajal, L. (2013). *La determinación del riesgo asegurado en los seguros generales en Perú*. Lima.
- Nakandakari, M. (2016). PLAGIO: ¿QUÉ ES?, ¿QUÉ HACER PARA EVITARLO? Y ¿CUÁL ES SU IMPLICANCIA CIENTÍFICO-PROFESIONAL? *FELSOCEM*.
- Nakandakari, M. (2016). PLAGIO: ¿QUÉ ES?, ¿QUÉ HACER PARA EVITARLO? Y ¿CUÁL ES SU IMPLICANCIA CIENTÍFICO-PROFESIONAL? *FELSOCEM*.
- NUÑEZ, J. A. (08 de AGOSTO de 2022). *UNIVERSIDAD CONTINENTAL*. Obtenido de <https://blog.continental.edu.pe/uc-virtual/una-herramienta-que-nos-ayudara-con-las-encuestas/>
- Ortega, G. (2017). Cómo se genera una investigación científica que luego sea motivo de publicación. *J Selva Andina Res Soc*, 155.
- PERUANO, D. O. (2020). *DECRETO DE URGENCIA QUE ESTABLECE EL OTORGAMIENTO DE SUBSIDIOS PARA LA RECUPERACIÓN DEL EMPLEO FORMAL EN EL SECTOR PRIVADO Y ESTABLECE OTRAS DISPOSICIONES*. LIMA, LIMA , PERÚ: DIARIO OFICIAL EL PERUANO.
- Prieto, J. J.-G. (2015). *El interés asegurable como elemento esencial del contrato de seguro de vida*. Bogota, Colombia.
- SEGUROS, R. (2022). *Rimac Seguros*. Obtenido de <https://assets.contentstack.io/v3/assets/bltc73a8adddb2104d0/blt1afc9f3cb180e641/6228a94dc5e4be4bd2b48f68/4CGC000-CLAUSULAS-GENERALES-DE-CONTRATACION-PARA-SEGUROS-DE-RAMOS-GENERALES.pdf>
- Silva Rosado, E. (2002). *Apuntes del Derecho Minero común*.

- SOTO COAGUILA, C. (2003). *LAS CLÁUSULAS GENERALES DE CONTRATACIÓN Y LAS CLÁUSULAS ABUSIVAS EN LOS CONTRATOS PREDISPUESTOS*. Bogota: UNIVERSITAS.
- TRIVISONNO, J. (2019). LOS CONTRATOS POR ADHESIÓN: RETROSPECTIVA Y PROSPECTIVA DE LA DEBILIDAD CONTRACTUAL EN EL DERECHO ARGENTINO. *REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS*.
- VEIGA COPO, A. B. (2008). *Condiciones en el contrato de seguro*.
- Vivas Díez, J. (2014). *Transparencia en los contratos de seguros: Cláusulas e información precontractual*.
- Zegarra Vilchez, J. C. (2006). Apuntes para la elaboración de un concepto de Fiscalización. *Revista Vectigalia*.

ANEXOS ANEXO N° 1

| PROBLEMAS | OBJETIVOS | SUPUESTO | METODOLOGIA |
|--|--|--|---|
| Problema General | Objetivo General | Supuesto General | Diseño: No experimental Tipo: Básico Nivel: Descriptivo Enfoque: Cualitativo Método: Descriptivo Población: Profesionales expertos en materia de seguros de riesgos patrimoniales. Muestra: 9 profesionales inmersos en diversas áreas del mercado asegurador. Técnica: Entrevista Instrumento: Guía de preguntas. |
| ¿Es el contrato de adhesión la herramienta adecuada para la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales? | Determinar a través de un análisis jurídico si el contrato de adhesión es la herramienta adecuada para la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales. | Como supuesto general planteo que, exista una correcta regulación y claridad en la normativa vigente que ayude a la adecuada suscripción de las pólizas de riesgos patrimoniales, debido a que ante la ocurrencia de un siniestro suelen existir figuras que limitan en algunos casos a una de las partes. | |
| Problema Especifico | Objetivo Especifico | Supuesto Especifico | |
| ¿Resulta efectiva la figura del contrato de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales? | Analizar el uso del contrato de adhesión en la suscripción de pólizas de riesgos patrimoniales | Es necesario analizar la figura del contrato de adhesión y sus peculiaridades que resaltan una diferencia a los ya acostumbrados; puesto que, existe una mínima posibilidad de negociación en las cláusulas particulares y especiales de la póliza. | |
| ¿De qué manera se ha venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción de los seguros de riesgos patrimoniales? | Describir de qué manera se ha venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción de los seguros de riesgos patrimoniales. | Es necesario describir y analizar las normas que han venido regulando la suscripción de los contratos de adhesión en la suscripción de los seguros de riesgos patrimoniales. | |

ANEXO N°2

OBJETIVO

Determinar a través de un análisis jurídico si el contrato de adhesión es la herramienta adecuada para la suscripción de pólizas de riesgos

Preguntas:

1. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza

.....
.....
.....
.....

2. ¿Considera usted que los contratos de adhesión limitan los derechos de los contratantes de la póliza?

.....
.....
.....
.....

3. ¿Considera usted que existe la suficiente normativa y regulación respecto a los contratos de seguros en el Perú?

.....
.....
.....
.....

4. ¿Considera usted que existen elementos de la póliza que pueden ser negociados? De ser afirmativa la respuesta, indique cuales.

.....
.....
.....
.....

5. ¿Considera usted que es adecuado que, ante una duda sobre el contenido de la póliza, ésta debe ser interpretada en sentido favorable al asegurado?

.....
.....
.....
.....