



COLECCIÓN EMPRESAS · MOLINA LÓPEZ

Guía de Seguros para Concesionarios y Compraventa de Vehículos

El seguro de stock, las placas de comerciante
y las garantías de venta que conviene revisar en cada caso

ML-GUIA-CCV-001 · Versión 1.0

Mateo Molina · Molina López — Análisis y Optimización de Seguros

CARTA AL LECTOR

Un negocio cuyo principal activo está en constante movimiento

Estimado responsable de concesionario o compraventa: su negocio tiene una particularidad que pocos seguros de empresa contemplan bien por defecto: gran parte del valor de su actividad está en un stock de vehículos que cambia cada semana, que se traslada, se prueba con clientes y, en ocasiones, circula todavía sin matrícula definitiva. Un seguro de empresa genérico rara vez está pensado para esta realidad.

Ya sea usted un concesionario oficial de marca, con vehículos nuevos y un taller propio, o una compraventa independiente de vehículos de ocasión, la exposición aseguradora que más frecuentemente queda mal resuelta es la del propio stock: qué sucede si un vehículo en exposición sufre un daño, si desaparece de la campa, o si un cliente sufre un accidente durante una prueba de conducción. Estas situaciones no encajan bien en un seguro de responsabilidad civil genérico ni en el seguro particular de cada vehículo.

Esta guía combina ambos modelos de negocio —concesionario oficial y compraventa independiente— porque comparten la misma exposición central: un inventario de vehículos destinados a la venta, en constante movimiento y sujeto a exposiciones distintas de las de un vehículo de uso particular. No pretende sustituir el análisis individualizado de su negocio, sino ofrecerle un mapa claro de los seguros, garantías y obligaciones que conviene revisar antes de decidir.

EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

Antes de revisar cualquier presupuesto, identifique con precisión el modelo de su negocio: concesionario oficial con taller propio, compraventa independiente de vehículos de ocasión, o ambos a la vez. Esa declaración de actividad, junto con el volumen medio de vehículos en stock, es el punto de partida de todo el programa de seguros.

Mateo Molina

Molina López · Análisis y Optimización de Seguros

RESUMEN EJECUTIVO

Seguros, coberturas y garantías que conviene revisar

No debe darse por sentado que todo concesionario o compraventa conoce el mapa completo de seguros disponibles para su actividad. La siguiente tabla enumera, por nombre de producto, las coberturas que con mayor frecuencia resultan relevantes para negocios dedicados a la venta de vehículos nuevos o de ocasión. La criticidad indicada es orientativa: depende del volumen de stock, de si dispone de placas de comerciante y de si presta también servicio de taller.

Seguro o garantía	Qué debe revisarse
RC de explotación ■ CRÍTICA	Puede cubrir, dentro de las condiciones, límites y exclusiones de la póliza, los daños personales y materiales causados a terceros —clientes, visitantes— durante la actividad ordinaria del negocio. Debe verificarse el límite por siniestro y año.
Seguro de stock o exposición (póliza flotante) ■ CRÍTICA	Puede cubrir, dentro de sus condiciones y límites, los vehículos en exposición y en stock frente a incendio, robo, vandalismo y fenómenos meteorológicos. Es una cobertura distinta del seguro particular de cada vehículo y no debe presuponerse incluida en una póliza de daños materiales genérica.
Seguro de circulación para vehículos con placas de comerciante ■ CRÍTICA	Necesario para circular con vehículos que aún no tienen matrícula definitiva —placas S para vehículos no matriculados en España y placas V para vehículos matriculados que pueden circular al amparo del correspondiente permiso temporal de empresa—, utilizadas en pruebas y traslados. Antes de circular, debe comprobarse que el vehículo queda correctamente amparado por el permiso temporal, el boletín de circulación y el seguro correspondiente.
RC de probadores ■ ALTA	Debe verificarse cómo quedan cubiertas la responsabilidad frente a terceros, las pruebas de conducción y los conductores autorizados, tanto si conduce personal del negocio como si lo hace un posible comprador. No debe presuponerse cubierta por la póliza general del negocio.
RC patronal ■ CRÍTICA	Puede cubrir la responsabilidad civil de la empresa frente a sus propios trabajadores por accidentes de trabajo. No sustituye a la Seguridad Social; debe revisarse el límite por trabajador y por siniestro.

RESUMEN EJECUTIVO

Seguros, coberturas y garantías (continuación)

Seguro o garantía	Qué debe revisarse
Vehículos de demostración y sustitución cedidos a clientes ■ SEGÚN ACTIVIDAD	Relevante cuando se presta al cliente un vehículo de demostración o de sustitución mientras dura una gestión o una reparación. Debe verificarse expresamente qué conductores quedan cubiertos y en qué condiciones.
Garantía legal de conformidad en la venta ■ OBLIGACIÓN LEGAL	No es un seguro, sino una obligación legal del vendedor profesional frente al comprador por los defectos de conformidad del vehículo vendido. Debe distinguirse de cualquier garantía comercial adicional y de los seguros de garantía mecánica que puedan contratarse para respaldarla.
Daños materiales al local y al escaparate ■ ALTA	Puede proteger las instalaciones, el mobiliario y los elementos expuestos —incluido el escaparate— frente a incendio, rotura de cristales, agua y otros daños.
Transporte de vehículos (grúa o portavehículos) ■ SEGÚN FLOTA	Relevante si el negocio dispone de vehículos propios para el traslado de unidades. El seguro obligatorio de circulación de la grúa no cubre, por sí solo, el vehículo transportado.
Ciberseguridad ■ SEGÚN ACTIVIDAD	Relevante por la gestión de datos de clientes, solicitudes de financiación y plataformas de gestión de stock conectadas a portales de venta.
Protección jurídica ■ OPCIONAL	Puede facilitar la defensa y reclamación en conflictos con clientes, proveedores y aseguradoras, así como en reclamaciones por garantías de venta.
Responsabilidad de administradores (D&O) ■ OPCIONAL	Puede proteger el patrimonio personal de quienes toman decisiones de gestión frente a reclamaciones derivadas de esas decisiones.

Las clasificaciones de criticidad son orientativas y deben confirmarse según el volumen de stock, el valor medio de los vehículos, la existencia de placas de comerciante y si el negocio presta también servicio de taller.

CAPÍTULO 1

Qué es y qué no es el seguro de un concesionario o compraventa

Un concesionario oficial de marca y una compraventa independiente de vehículos de ocasión son modelos de negocio distintos —el primero vinculado contractualmente a un fabricante, la segunda operando de forma independiente sobre vehículos usados—, pero comparten una misma exposición central: gestionan un inventario de vehículos que no son de uso particular, que cambia constantemente y que, en muchos casos, todavía no dispone de matrícula definitiva.

No debe presuponerse que un único seguro de responsabilidad civil cubre toda la actividad. Deben distinguirse, al menos, tres exposiciones: la responsabilidad frente a terceros por la actividad ordinaria del negocio, la protección del propio stock de vehículos frente a daño o pérdida, y la circulación de vehículos sin matrícula definitiva mediante placas de comerciante para pruebas y traslados.

Tampoco debe confundirse el seguro con la garantía legal de conformidad que la normativa de consumo impone al vendedor profesional de vehículos: son cuestiones relacionadas, pero distintas. La garantía legal es una obligación frente al comprador por los defectos del vehículo vendido; el seguro es la herramienta que traslada a un tercero, dentro de las condiciones contratadas, las consecuencias económicas de un siniestro sobre el negocio.

EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

Si su negocio combina concesionario oficial y taller propio, revise también las coberturas específicas de la actividad de taller —custodia de vehículos ajenos, RC postrabajos, avería de maquinaria—, que se tratan con mayor detalle en la guía específica para talleres.

CAPÍTULO 2

RC de explotación y RC patronal

Puede cubrir, dentro de las condiciones, límites y exclusiones de la póliza, los daños personales y materiales causados a terceros —clientes, visitantes, personal de otras empresas— como consecuencia del desarrollo ordinario de la actividad: visitas al showroom, gestiones administrativas, entregas de vehículos y desplazamientos dentro del recinto. Debe verificarse el límite por siniestro y si incluye la actividad propia de la exposición de vehículos.

La RC patronal puede cubrir la responsabilidad civil que puede exigirse a la empresa cuando un trabajador sufre un accidente de trabajo y puede apreciarse una infracción de las obligaciones de seguridad y salud laboral. No debe presentarse como un seguro de accidentes del trabajador ni asimilarse a las prestaciones de la Seguridad Social.

Ninguna de estas dos coberturas responde, por sí sola, de los daños o la pérdida de un vehículo del propio stock: esa exposición se trata en el capítulo siguiente, dedicado al seguro de stock o exposición.

CASO PRÁCTICO · Una caída en el showroom

Un supuesto hipotético: un cliente resbala en el suelo del showroom recién limpiado y sufre una lesión que requiere atención médica. La cobertura aplicable dependería de si existe responsabilidad atribuible al negocio, de las circunstancias concretas del accidente y de las condiciones, límites y exclusiones de la RC de explotación contratada.

CAPÍTULO 3

El seguro de stock o exposición

El seguro de stock, también denominado póliza flotante, es el producto diseñado específicamente para concesionarios y compraventas que gestionan un inventario cambiante de vehículos. Puede cubrir, dentro de sus condiciones y límites, los vehículos en exposición y en stock frente a incendio, robo, vandalismo y fenómenos meteorológicos, tanto si se encuentran en un recinto cerrado como a la intemperie.

No debe presuponerse que este seguro cubre automáticamente todos los vehículos del negocio en todo momento. La cobertura puede verse comprometida si el vehículo no se incorpora al seguro conforme al sistema de declaración establecido en la póliza, ya sea mediante comunicación individual, declaración periódica u otro procedimiento pactado. Además, debe comprobarse si la cobertura permanece vigente durante los traslados o si estos requieren un seguro de circulación específico.

Debe revisarse también si la póliza distingue entre vehículos propios y vehículos en depósito o consigna de terceros, si cubre el hurto —sustracción sin fuerza, frecuentemente excluida por su vinculación con posibles negligencias— además del robo con fuerza, y si incluye gastos adicionales como la vigilancia tras un siniestro o la reposición de cristales del escaparate.

EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

Establezca un procedimiento interno para incorporar y retirar cada vehículo de la póliza de stock dentro de los plazos y mediante el sistema de declaración exigido por la aseguradora. Un control riguroso de entradas y salidas es una de las mejores defensas frente a este tipo de siniestros no cubiertos.

CAPÍTULO 4

Placas de comerciante, pruebas y RC de probadores

Los concesionarios y compraventas pueden utilizar matrículas temporales de comerciante para circular con determinados vehículos: las placas S, para vehículos no matriculados en España, y las placas V, para vehículos matriculados que pueden circular al amparo del correspondiente permiso temporal de empresa. Estas placas tienen una validez limitada y están destinadas a pruebas, traslados y gestiones previas a la venta, no a un uso equivalente al de un vehículo matriculado de forma ordinaria. Cuando conduzca el posible comprador, deben cumplirse las condiciones reglamentarias aplicables y llevarse la documentación exigida para la circulación.

Puede contratarse un seguro de circulación específico para estos vehículos, que cubre la responsabilidad civil y, según el producto, los daños propios durante su uso al amparo del permiso temporal de empresa. No debe presuponerse que el seguro de stock o exposición cubre, por sí solo, la circulación de estos vehículos por la vía pública: son coberturas distintas y complementarias.

Relacionada con esta exposición está la RC de probadores. Debe verificarse cómo quedan cubiertas la responsabilidad frente a terceros, las pruebas de conducción y los conductores autorizados, tanto si conduce personal del negocio como si lo hace un posible comprador, y si esta cobertura está incluida en el seguro de circulación del permiso temporal de empresa o si requiere contratación específica.

CASO PRÁCTICO · Accidente durante una prueba de conducción

Un supuesto hipotético: un comercial realiza una prueba de conducción con un cliente potencial a bordo, utilizando un vehículo amparado por un permiso temporal de empresa, y colisiona con otro vehículo. La cobertura aplicable dependería de que la circulación estuviera correctamente amparada por el permiso temporal, el boletín y el seguro correspondiente, así como de quién conducía y de las condiciones contratadas.

CAPÍTULO 5

Vehículos de demostración, sustitución y transporte

Vehículos de demostración y sustitución

Muchos negocios ceden a sus clientes un vehículo de demostración mediante una cesión temporal autorizada, o un vehículo de sustitución mientras dura una gestión o reparación. Esta cesión genera una exposición distinta de la RC de probadores, ya que el vehículo queda fuera del control directo del negocio. Debe verificarse expresamente qué conductores quedan cubiertos, si se exige una edad mínima o una antigüedad de carné, y qué ocurre en caso de siniestro con el conductor cedido.

Transporte de vehículos

Si el negocio dispone de una grúa o un portavehículos propio para el traslado de unidades entre puntos de venta, fábrica o taller, el seguro obligatorio de circulación de ese vehículo cubre los daños a terceros derivados de la circulación, pero no cubre, por sí solo, los vehículos transportados. Esa exposición debe asegurarse mediante una garantía que contemple expresamente los vehículos transportados, distinta de la cobertura aplicable mientras permanecen en el stock del negocio.

Situación del vehículo	Cobertura típicamente implicada
En exposición o en stock, sin circular	Seguro de stock o exposición (póliza flotante)
Circulando con placa de comerciante en prueba o traslado	Seguro de circulación de placas de comerciante y RC de probadores
Cedido a un cliente como demostración o sustitución	Cobertura específica de vehículos cedidos, con conductores identificados
Transportado en grúa o portavehículos propio	Garantía específica de vehículos transportados, distinta del seguro de la grúa

CAPÍTULO 6

Garantías de venta: qué es obligación legal y qué puede asegurarse

La normativa de consumo —el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, modificado por el Real Decreto-ley 7/2021— impone al vendedor profesional una garantía legal de conformidad frente al comprador por los defectos que existieran en el vehículo en el momento de la entrega. En los vehículos de segunda mano vendidos a consumidores puede pactarse por escrito una duración inferior al plazo general, pero no por debajo del mínimo legal vigente. Este plazo debe quedar claramente reflejado en el contrato de venta. En las ventas entre particulares no existe esta garantía legal automática, sin perjuicio de la responsabilidad por vicios ocultos regulada en el Código Civil.

Esta garantía legal no es un seguro: es una obligación del vendedor profesional frente al comprador, y su incumplimiento genera responsabilidad contractual, no un siniestro asegurable en el sentido tradicional. No debe confundirse con la garantía comercial adicional que muchos concesionarios y compraventas ofrecen para diferenciarse —de mayor duración que el mínimo legal—, ni con los seguros de garantía mecánica que algunos negocios contratan para respaldar económicamente esa garantía comercial frente a averías cubiertas, sin que su contratación libere al vendedor de las obligaciones legales que mantiene frente al comprador.

Debe distinguirse también la RC de producto, que puede cubrir los daños a terceros causados por un defecto imputable al vendedor o a una actuación realizada por este que cause daños personales o materiales a terceros, de la propia garantía legal o comercial, que obliga a reparar o sustituir el vehículo defectuoso, pero no cubre, por sí sola, los daños que ese defecto pueda causar a un tercero.

EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

No presente la garantía legal de conformidad como un seguro ni prometa a sus clientes condiciones distintas de las que efectivamente ofrece su garantía comercial. Revise con su asesoría jurídica el plazo mínimo legal aplicable en cada momento antes de redactar los contratos de venta.

CAPÍTULO 7

Daños materiales, ciberseguridad y otras coberturas

Daños materiales al local y al escaparate

Puede proteger, dentro de sus condiciones y límites, las instalaciones, el mobiliario y los elementos expuestos frente a incendio, agua y otros daños. El escaparate y los grandes cerramientos de cristal, habituales en los showrooms, constituyen un elemento de riesgo específico frente a rotura accidental o vandalismo, y conviene revisar si cuentan con cobertura y reposición ágil fuera del horario comercial.

Ciberseguridad

Relevante por la gestión de datos personales de clientes, solicitudes de financiación, y plataformas de gestión de stock conectadas a portales de venta de vehículos. Debe valorarse la dependencia operativa de estas plataformas y las consecuencias de una interrupción o un incidente de seguridad sobre la actividad comercial.

Protección jurídica

Puede facilitar la defensa y reclamación en conflictos con clientes derivados de garantías de venta, con proveedores, y en procedimientos administrativos.

Responsabilidad de administradores (D&O)

Puede proteger el patrimonio personal de quienes toman decisiones de gestión frente a reclamaciones derivadas de esas decisiones, especialmente relevante en sociedades con varios socios o administradores.

EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

No dé por sentado que su seguro de daños materiales cubre de forma ágil la reposición de un escaparate fuera del horario comercial. Verifique los plazos de reparación de urgencia y los servicios de vigilancia temporal incluidos en la póliza.

CAPÍTULO 8

Errores frecuentes al revisar el seguro

Error frecuente	Por qué debe evitarse
No incorporar un vehículo a la póliza de stock conforme al sistema de declaración pactado	Un vehículo no declarado según el procedimiento exigido por la aseguradora puede quedar sin cobertura, incluso si se traslada para su preparación.
Presuponer que el seguro de stock cubre la circulación con placas de comerciante	Son coberturas distintas y complementarias: el seguro de stock protege el vehículo parado; la circulación al amparo del permiso temporal de empresa requiere su propio seguro.
No verificar cómo queda cubierta la RC de probadores en las pruebas de conducción	Puede quedar excluida de la póliza general del negocio y requerir contratación específica, tanto si conduce personal del negocio como un posible comprador.
Confundir la garantía legal de conformidad con un seguro	Es una obligación del vendedor profesional frente al comprador, no un producto asegurador, aunque pueda respaldarse comercialmente con un seguro de garantía mecánica.
Prometer condiciones de garantía comercial superiores a las realmente contratadas	Puede generar responsabilidad frente al comprador independientemente de la cobertura aseguradora disponible.
No diferenciar vehículos propios de vehículos en depósito o consigna de terceros	Puede generar dudas sobre la cobertura aplicable y sobre quién debe responder ante un siniestro.
Presuponer que el seguro de la grúa cubre los vehículos transportados	El seguro obligatorio de circulación de la grúa cubre daños a terceros, no el vehículo del cliente que se transporta.
No revisar los conductores autorizados en los vehículos de demostración cedidos	Puede generar dudas sobre la cobertura si el vehículo lo conduce una persona no identificada en la póliza.

PREGUNTAS Y CHECKLIST

Antes de contratar o renovar su seguro

Preguntas clave

¿Todos nuestros vehículos en stock están correctamente incorporados a la póliza?

Debe existir un procedimiento interno que garantice la incorporación y la baja de cada vehículo conforme al sistema de declaración exigido por la aseguradora.

¿Están cubiertas las pruebas de conducción con clientes a bordo?

No debe presuponerse. Debe verificarse cómo quedan cubiertas la responsabilidad frente a terceros y los conductores autorizados, tanto si conduce personal del negocio como un posible comprador.

¿Qué garantía legal debemos ofrecer en la venta de vehículos de ocasión?

Debe revisarse con la asesoría jurídica el plazo mínimo legal vigente en cada momento, y no confundirlo con un producto asegurador.

¿El seguro de la grúa cubre el vehículo que estamos transportando?

No por sí solo. Debe verificarse la existencia de una garantía específica para vehículos transportados.

Checklist de revisión

Stock y circulación

- ☐ Sistema de declaración de altas y bajas de vehículos en la póliza de stock revisado.
- ☐ Seguro de circulación al amparo del permiso temporal de empresa contratado y actualizado.
- ☐ Cobertura de la RC de probadores verificada para pruebas de conducción.
- ☐ Vehículos propios diferenciados de los depositados por terceros.
- ☐ Vehículos de demostración y sustitución con conductores identificados.

Negocio, garantías y otras coberturas

- ☐ RC de explotación y RC patronal con límites revisados.
- ☐ Garantía legal de conformidad diferenciada del seguro contratado.
- ☐ Daños materiales al local y al escaparate revisados.
- ☐ Transporte de vehículos en grúa o portavehículos asegurado de forma específica.
- ☐ Ciberseguridad y protección jurídica valoradas según la actividad.

Documentación que conviene reunir

- Relación actualizada del stock de vehículos, con fecha de alta y valor de cada unidad.
- Documentación de las placas de comerciante y del seguro de circulación asociado.
- Modelo de contrato de venta, con la garantía legal y comercial claramente diferenciadas.
- Relación de vehículos de demostración y sustitución, con los conductores autorizados.

CIERRE

Ideas clave

- El seguro de stock o exposición es la cobertura más específica del sector: no debe presuponerse incluida en una póliza de daños materiales genérica.
- Incorpore cada vehículo a la póliza de stock conforme al sistema de declaración pactado: no hacerlo es una de las situaciones que con mayor frecuencia puede generar problemas de cobertura.
- Las placas de comerciante requieren su propio seguro de circulación, distinto del seguro de stock del vehículo parado.
- No confunda la garantía legal de conformidad con un seguro: es una obligación frente al comprador, no un producto asegurador.
- El seguro de la grúa o portavehículos no cubre, por sí solo, el vehículo del cliente transportado.

**Su stock de vehículos es el corazón de su negocio.
Un programa de seguros bien dimensionado evita que un imprevisto lo comprometa.**

SOBRE MOLINA LÓPEZ

Molina López · Análisis y Optimización de Seguros trabaja con más de 95 aseguradoras para encontrar, en cada caso, el equilibrio entre garantía y coste que corresponde a la situación real de cada concesionario o compraventa. No somos un comparador: analizamos el volumen de stock, las placas de comerciante, los vehículos cedidos a clientes y las garantías de venta antes de recomendar un programa de seguros. La revisión se realiza sin coste y no implica obligación de contratación.

AVISO LEGAL

Esta guía tiene finalidad exclusivamente informativa y divulgativa. No constituye asesoramiento jurídico ni una recomendación personalizada de contratación. Las coberturas, condiciones, límites y exclusiones varían según la aseguradora. Las obligaciones derivadas de la normativa de consumo, de tráfico y de circulación de vehículos sin matricular pueden variar y deben verificarse en cada momento. Antes de contratar, mantener, cancelar o modificar cualquier seguro, debe revisarse la situación concreta y la documentación aplicable.