



MOLINA LÓPEZ · Análisis y Optimización de Seguros

ML-INF-EST-001 · Colección Clínicas de Estética · v2.0

Guía Estratégica de Seguros para Clínicas de Estética

Responsabilidad estética, equipamiento, continuidad y protección del negocio



Por qué existe esta guía

Una clínica de estética vive en una zona intermedia que la mayoría de las pólizas del mercado no está preparada para cubrir correctamente: puede parecer un negocio de bienestar, pero trabaja sobre el cuerpo del cliente, utiliza tecnología de alto valor, gestiona expectativas estéticas, almacena datos sensibles y, en algunos casos, realiza tratamientos próximos al ámbito sanitario.

Esa posición intermedia crea una estructura de riesgo particular. No es la de un comercio convencional, donde basta con cubrir el local y la RC de explotación. Tampoco es exactamente la de un centro médico, con su propio régimen de responsabilidad sanitaria. Es una estructura propia, con sus propias exposiciones, que requiere un análisis diseñado para ella.

Una póliza genérica de comercio puede cubrir parte del local, pero no necesariamente la responsabilidad real que nace de los tratamientos, del equipamiento tecnológico, de los datos sensibles y de la continuidad operativa de la clínica. Esta guía existe para que el propietario o gerente pueda identificar esos vacíos con criterio propio.

Mateo Molina

Molina López · Análisis y Optimización de Seguros

MAPA DE CONVERGENCIA DE RIESGOS



Lo esencial en tres minutos

Una clínica de estética combina en un mismo negocio la responsabilidad por el resultado de los tratamientos, el valor del equipamiento tecnológico, la dependencia de la continuidad operativa y la exposición reputacional ante clientes que confían en la clínica con su imagen y su cuerpo. Gestionar esa estructura con una póliza de comercio diseñada para una tienda es el error más frecuente del sector.

Idea principal	Qué significa en la práctica
La RC de explotación no cubre el resultado de los tratamientos	Una quemadura láser, una reacción a un peeling o una complicación post-mesoterapia son reclamaciones de RC profesional estética, no de RC de explotación de comercio. Son coberturas completamente distintas.
El equipamiento estético tiene un valor de reposición muy superior al contable	Un láser puede costar entre 20.000 y 70.000 €. La póliza de comercio raramente refleja ese valor real. En caso de robo o avería, la indemnización no cubre el daño real.
La zona gris legal entre estética y medicina crea exposición específica	Algunos tratamientos pueden requerir autorización sanitaria, profesional titulado o RC sanitaria específica, según comunidad autónoma, producto y técnica. Una póliza estética general puede no cubrirlos.
Los colaboradores externos son uno de los vacíos más frecuentes	Si parte de los tratamientos los realiza un profesional externo, la clínica puede quedar expuesta si ese colaborador no tiene RC propia o si la póliza de la clínica no cubre actos de terceros.

Conclusión principal: la protección aseguradora de una clínica de estética debe partir del catálogo real de tratamientos, de quién los realiza, de la tecnología utilizada, de la documentación que conserva la clínica, del valor de reposición de los equipos y del impacto que tendría una paralización temporal. Ninguna póliza genérica cubre todo eso de forma integrada.

El sector de la estética: una actividad con estructura de riesgo propia

Ni comercio ni centro médico: una zona intermedia con exposición específica

Una clínica de estética no encaja en ninguna de las categorías aseguradoras convencionales. No es un comercio porque trabaja sobre el cuerpo del cliente y genera responsabilidad profesional por el resultado. No es un centro médico porque muchos de sus tratamientos no están regulados como actos sanitarios. Esa posición intermedia tiene consecuencias directas sobre las coberturas que necesita.

Los tres regímenes de actividad y sus implicaciones aseguradoras

Tipo de centro	Marco de actividad	Cobertura necesaria
Centro de estética no sanitario	Actividades de bienestar, cosmetología, maquillaje semipermanente, masajes, tratamientos faciales no invasivos. No requiere autorización sanitaria como centro.	RC de explotación + RC profesional estética. El ámbito de cobertura debe coincidir exactamente con los tratamientos que se ofrecen y la tecnología que se utiliza.
Centro de medicina estética (con autorización sanitaria)	Procedimientos que, según la normativa aplicable, requieren autorización sanitaria del centro y/o profesional sanitario titulado.	RC sanitaria específica de medicina estética + RC de la clínica como entidad. Los límites deben adaptarse al tipo de procedimientos.

Tipo de centro	Marco de actividad	Cobertura necesaria
Centro mixto (estética + tratamientos de mayor complejidad)	Combina actividades de estética general con tratamientos de mayor complejidad clínica. Es el escenario más frecuente y donde más frecuentemente aparecen vacíos entre coberturas.	Análisis tratamiento por tratamiento para identificar qué cobertura aplica a cada actividad. La póliza debe declarar expresamente todo lo que se ofrece.

SEMÁFORO ASEGURADOR DE TRATAMIENTOS

Nivel	Tratamientos habituales	Riesgo asegurador
● VERDE	Tratamientos faciales no invasivos, higiene facial, cosmetología, masajes estéticos, maquillaje, venta básica de cosmética.	Riesgo moderado. Normalmente puede analizarse dentro de una RC profesional estética y un multirriesgo adaptado a la actividad.
● ÁMBAR	Láser, IPL, HIFU, radiofrecuencia, criolipólisis, micropigmentación, peelings medios.	Riesgo alto. Requiere declarar expresamente cada tratamiento, revisar exclusiones y verificar que la tecnología utilizada está admitida por el condicionado de la póliza.
● ROJO	Bótox, rellenos, mesoterapia con fármacos, peelings profundos, láser médico, procedimientos invasivos.	Riesgo crítico. Puede requerir autorización sanitaria del centro, profesional sanitario titulado y RC sanitaria específica según la comunidad autónoma, el producto, la técnica y el condicionado de la póliza. No debe asumirse que está cubierto por una póliza estética general.

Aviso importante: esta guía no sustituye una revisión jurídica o sanitaria del centro. Su finalidad es identificar cómo el marco legal de cada tratamiento puede afectar a la cobertura aseguradora. Los requisitos de autorización sanitaria varían según la comunidad autónoma, el producto utilizado, la concentración, la aparatología, la titulación del profesional y el condicionado específico de cada póliza. Antes de incorporar tratamientos invasivos, médicos o de alta tecnología, conviene verificar tanto la autorización necesaria como la cobertura concreta de la póliza.

CRITERIO DEL ASESOR

El primer análisis que hacemos cuando estudiamos una clínica de estética es identificar qué tratamientos ofrece y contrastar cada uno con el marco regulatorio de la comunidad autónoma y con las condiciones específicas de la póliza. En muchos casos, la póliza cubre la actividad de estética general pero excluye tratamientos concretos que están en el catálogo activo de la clínica.

Los errores más frecuentes en la gestión aseguradora de una clínica estética

Error habitual	Consecuencia real	Cómo evitarlo
Contratar RC de explotación de comercio para una clínica que aplica tratamientos	La RC de explotación cubre accidentes en el local. No cubre reclamaciones por quemaduras láser, reacciones a peelings o complicaciones post-procedimiento. La aseguradora puede discutir, limitar o rechazar la cobertura si el tratamiento no estaba declarado o quedaba fuera del ámbito pactado en póliza.	Contratar RC profesional estética específica que cubra exactamente los tratamientos que se ofrecen, diferenciada de la RC de explotación.
No declarar todos los tratamientos ni los equipos que se utilizan	Si la póliza se contrató para cosmetología y ahora también se ofrece HIFU o micropigmentación, esos tratamientos pueden quedar fuera de la cobertura sin que el propietario lo sepa.	Declarar a la aseguradora todos los tratamientos actuales y cualquier nueva incorporación antes de comenzar a aplicarla en clientes.
Asegurar el equipamiento a valor contable en lugar de valor de reposición	Un equipo láser con cuatro años tiene valor contable mínimo, pero su reposición puede superar 40.000 €. La diferencia recae sobre el propietario.	Actualizar el inventario con valores de reposición actuales y verificar que la póliza los recoge explícitamente.
No revisar la póliza cuando se incorporan nuevos tratamientos	Incorporar HIFU, criolipólisis o micropigmentación sin actualizar la cobertura puede dejar esos tratamientos sin protección desde el primer día.	Verificar la cobertura antes de incorporar cualquier nuevo tratamiento, no en la próxima renovación anual.
No tener en cuenta los colaboradores externos	Si parte de los tratamientos los realiza un profesional que acude determinados días, la póliza de la clínica puede no responder si ese colaborador no tiene RC propia o no está declarado en el contrato.	Revisar quién realiza cada tratamiento, bajo qué marca se presta y quién responde ante el cliente en caso de reclamación.

Los ocho vectores de riesgo de una clínica de estética

Una clínica de estética genera ocho categorías de exposición patrimonial que requieren análisis específico. La estructura de riesgo de este sector ocupa un espacio propio que ninguna póliza genérica contempla de forma integrada.

Vector 1 — Responsabilidad profesional por tratamientos estéticos

Es el riesgo central del sector. Cada tratamiento que se aplica sobre un cliente genera responsabilidad profesional por el resultado. En estética, la expectativa del cliente forma parte del riesgo: si el resultado no coincide con lo prometido o esperado, la reclamación puede llegar aunque técnicamente el procedimiento se haya ejecutado correctamente.

Tratamiento	Riesgo de reclamación habitual
Láser (depilación, rejuvenecimiento, manchas)	Quemaduras de primer y segundo grado, despigmentación, hiperpigmentación post-inflamatoria, lesiones en zona periocular. Es el tratamiento con mayor frecuencia de reclamaciones en estética.
Luz pulsada intensa (IPL)	Quemaduras, hiperpigmentación, lesiones en piel oscura. Riesgo aumentado en clientes con exposición solar o medicamentos fotosensibilizantes.
Radiofrecuencia y HIFU	Quemaduras internas, lesiones nerviosas, dolor crónico. Resultado inferior al esperado en clientes con expectativas elevadas.
Mesoterapia y carboxiterapia	Infecciones post-inyección, hematomas persistentes, reacciones alérgicas a los productos inyectados.
Peelings químicos	Quemaduras, cicatrices, despigmentación, reactivación del herpes. El riesgo aumenta con la concentración del ácido y el tiempo de exposición.
Micropigmentación y tatuajes cosméticos	Reacciones alérgicas a pigmentos, infecciones, resultado estético no esperado, dificultad de eliminación posterior.
Inyectables (si la clínica tiene autorización y profesional sanitario)	Ptois, migración del producto, necrosis por oclusión vascular, resultado asimétrico. Son las reclamaciones de mayor cuantía del sector.

CASO PRÁCTICO — Quemadura láser en cliente con exposición solar reciente

Una clínica realiza una sesión de depilación láser a una cliente que había tenido exposición solar la semana anterior, hecho que no fue recogido en la ficha previa. La cliente sufre quemaduras de segundo grado con marcas residuales. La cliente reclama: gastos médicos (2.800 €), daño estético (8.500 €) y daño moral (5.000 €). Total: 16.300 €. La clínica tiene RC de explotación pero no RC profesional estética. La aseguradora discute la cobertura: el siniestro deriva de un tratamiento profesional, no de un accidente durante la actividad del local. Sin la cobertura correcta: 16.300 € a cargo de la propietaria.

Vector 2 — Equipamiento tecnológico de alto valor

Un láser de nueva generación, un sistema HIFU, un equipo de criolipólisis o una plataforma multiparamétrica pueden costar entre 15.000 y 70.000 € cada uno. Ese equipamiento combina alto coste de adquisición, obsolescencia tecnológica rápida y dependencia operativa total: sin el equipo, no hay actividad clínica posible.

Equipamiento	Valor medio de reposición	Impacto de fallo o robo
Láser Nd:YAG / Alexandrita / Diodo	20.000 – 70.000 €	Paralización de todos los servicios de depilación y tratamientos pigmentarios.
Sistema HIFU (ultrasonidos focalizados)	15.000 – 45.000 €	Eliminación del servicio de tensado. Pérdida de oferta premium.
Equipo IPL (luz pulsada intensa)	8.000 – 25.000 €	Paralización de depilación y fotorejuvenecimiento.

Equipamiento	Valor medio de reposición	Impacto de fallo o robo
Sistema de criolipólisis	10.000 – 35.000 €	Eliminación del servicio de reducción de grasa localizada.
Equipo de radiofrecuencia multipolar	6.000 – 20.000 €	Pérdida de tratamientos de remodelación corporal.

Vector 3 — Bonos de clientes prepagados

La venta habitual de bonos de sesiones prepagadas es una característica financiera del sector que tiene implicaciones directas ante un siniestro. Si la clínica cierra temporalmente —por robo del equipamiento principal, por incendio o por cualquier otra causa— existe una obligación frente a los clientes con bonos pendientes que hay que gestionar simultáneamente a la reparación y la reapertura. No todos los efectos económicos de los bonos prepagados son asegurable de forma directa, pero sí deben formar parte del análisis de continuidad del negocio.

Vector 4 — Paralización de la actividad y lucro cesante

Sin el equipo principal, la clínica no puede operar. Los costes fijos continúan: alquiler, nóminas, leasing de equipos. Y simultáneamente hay que gestionar los compromisos con clientes que tienen citas programadas y bonos activos.

Concepto económico	Sin lucro cesante	Con lucro cesante
Facturación mensual media (ejemplo: 20.000 €)	Pérdida total durante el cierre. Dos meses: 40.000 € no generados.	Compensada hasta el límite contratado.
Alquiler del local (ejemplo: 1.800 € / mes)	A cargo de la clínica aunque no pueda operar.	Cubierto como gasto fijo continuado.
Nóminas de personal (ejemplo: 4.500 € / mes)	A cargo de la clínica, con riesgo de perder al equipo formado.	Cubiertos durante el período de paralización.
Leasing de equipos tecnológicos	Las cuotas del leasing siguen corriendo aunque el equipo esté dañado.	Cubierto como gasto fijo.

CRONOLOGÍA DEL SINIESTRO

Día 1	Días 2-5	Semana 2	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Robo nocturno. Equipos principales. Denuncia policial.	Aseguradora. Evaluación daños. Cancelación citas.	Clientes con bonos en espera. Costes fijos sin ingresos.	Búsqueda de equipos sustitutos. Posible alquiler temporal.	Instalación de nuevos equipos. Reapertura parcial.	Recuperación de clientela. Algunos no han esperado.

Vector 5 — Colaboradores externos: uno de los vacíos más frecuentes

Muchas clínicas de estética trabajan con profesionales que acuden determinados días: médicos estéticos para inyectables, especialistas en micropigmentación, técnicos láser, enfermeras o autónomos colaboradores. Esta práctica, muy extendida en el sector, puede crear un vacío de cobertura que ni la clínica ni el colaborador detectan hasta que llega una reclamación.

Pregunta crítica	Por qué importa
¿El profesional externo tiene su propia RC profesional?	Si no la tiene, la reclamación puede dirigirse directamente contra la clínica aunque el error sea del colaborador.
¿La póliza de la clínica cubre actos realizados por colaboradores?	Algunas pólizas solo cubren empleados propios o actividad directa del tomador. Los colaboradores pueden quedar fuera.
¿Quién factura el tratamiento al cliente?	Si factura la clínica, puede asumir responsabilidad directa frente al cliente independientemente de quién realizó el tratamiento.
¿El consentimiento informado lo firma el cliente con la clínica o con el colaborador?	La documentación condiciona la defensa del siniestro y determina a quién se puede exigir responsabilidad.
¿El colaborador está autorizado para realizar ese tratamiento?	Si falta titulación o autorización, la aseguradora puede discutir o rechazar la cobertura.
¿La póliza distingue entre cesión de cabina y prestación del servicio?	No es lo mismo alquilar un espacio que prestar un tratamiento bajo la marca de la clínica. Las implicaciones aseguradoras son distintas.

CRITERIO DEL ASESOR

En clínicas de estética, no basta con preguntar qué tratamientos se ofrecen. También hay que saber quién los realiza, bajo qué marca se prestan, quién factura, qué documentación firma el cliente y qué póliza responde si hay una reclamación. Sin esa visión completa, la cobertura puede tener vacíos que solo se descubren cuando ya hay un siniestro sobre la mesa.

Vector 6 — Productos cosméticos y reacciones adversas

Una clínica de estética aplica y en muchos casos vende productos cosméticos. Una reacción adversa a un producto aplicado durante un tratamiento o vendido por la clínica puede generar responsabilidad directa sobre el propietario, tanto como aplicador como comercializador. El riesgo aumenta con el uso de productos no registrados en la UE, fórmulas magistrales o cosméticos aplicados fuera de las indicaciones del fabricante.

Vector 7 — Accidentes laborales del personal

El personal de una clínica de estética trabaja con equipamiento de alta potencia y productos químicos. Los riesgos incluyen exposición a radiación óptica sin protección adecuada, dermatitis de contacto por productos cosméticos y lesiones musculoesqueléticas por postura sostenida. La RC patronal cubre la responsabilidad civil del empleador ante reclamaciones del trabajador accidentado, no solo la prestación de la mutua.

Vector 8 — Datos de clientes y ciberriesgos: el riesgo reputacional

En una clínica estética, una filtración de datos no es solo un problema informático. Puede exponer fotografías corporales íntimas, historiales de tratamientos estéticos, datos de salud básicos como alergias o medicación, información sobre financiación de tratamientos y comunicaciones privadas con clientes. En este sector, la confianza y la discreción forman parte del valor del negocio. Por eso, una brecha de seguridad puede causar más daño reputacional que económico.

Información gestionada	Riesgo específico en caso de filtración
Fotos de antes y después	Daño reputacional grave, reclamaciones por violación de privacidad y pérdida de confianza de la clientela.
Historial de tratamientos estéticos	Exposición de información sensible sobre el cuerpo y la imagen del cliente.
Alergias, medicación o contraindicaciones	Datos de salud con la mayor protección del RGPD. Una filtración puede generar sanciones de la AEPD y reclamaciones civiles.
Bonos, pagos y financiación de tratamientos	Riesgo económico y conflictos con clientes por exposición de información financiera personal.
WhatsApp, email y plataformas de reserva online	Superficie frecuente de fuga de información. Las comunicaciones privadas de clientes son especialmente sensibles.

El seguro necesita pruebas: consentimiento, ficha y trazabilidad

Una póliza puede cubrir el tratamiento, pero si la clínica no puede demostrar qué información recogió del cliente antes de empezar, qué le explicó, qué producto utilizó y con qué parámetros trabajó, la defensa del siniestro será mucho más débil. En estética, muchas reclamaciones no se resuelven solo por lo que ocurrió, sino por lo que la clínica puede demostrar que hizo antes, durante y después del tratamiento.

Documento o registro	Utilidad en caso de reclamación
Ficha previa del cliente	Permite acreditar antecedentes, alergias, medicación y contraindicaciones conocidas antes del tratamiento.
Fototipo de piel documentado	Especialmente relevante en láser, IPL y peelings. Permite demostrar que se realizó una valoración previa del perfil del cliente.
Declaración de exposición solar reciente	Clave en depilación láser, IPL y peelings. Si el cliente no lo declaró y hubo una reacción, la documentación protege a la clínica.
Consentimiento informado firmado	Demuestra que el cliente fue informado de riesgos, limitaciones y cuidados posteriores. Es el documento más importante en cualquier reclamación.
Parámetros del equipo utilizados	Permite defender que el tratamiento se aplicó dentro de los criterios técnicos establecidos para ese tipo de piel y tratamiento.
Lote del producto aplicado	Esencial en reacciones adversas a cosméticos, peelings o pigmentos. Permite distinguir entre error de aplicación y defecto del producto.

Documento o registro	Utilidad en caso de reclamación
Fotografías antes y después	Ayudan a acreditar el estado previo del cliente, la evolución y el resultado real del tratamiento.
Instrucciones post-tratamiento entregadas por escrito	Permiten defender a la clínica si el cliente no siguió las indicaciones y eso contribuyó a la complicación.

La clínica que empezó no es la clínica que opera hoy

El riesgo crece con el negocio aunque la póliza no lo haga

Muchas clínicas de estética no nacen con un riesgo alto. Empiezan con tratamientos básicos, una cabina, pocos equipos y una cartera reducida de clientes. El problema aparece cuando el negocio crece y la póliza no evoluciona al mismo ritmo.

Hace tres años	Hoy
Una cabina de tratamientos básicos	Varias cabinas con actividad simultánea y tratamientos especializados.
Un equipo láser o aparatología sencilla	HIFU, criolipólisis, IPL, radiofrecuencia o equipos de combinación.
Clientes con sesiones sueltas	Bonos prepagados, financiación y agenda de citas programadas.
Sin empleados o un solo auxiliar	Personal contratado y colaboradores externos especializados.
Tratamientos no invasivos únicamente	Tratamientos de mayor complejidad, próximos al ámbito sanitario.
Póliza básica de comercio	Necesidad de RC profesional específica, equipamiento a reposición, lucro cesante y cobertura de ciberriesgos.

CRITERIO DEL ASESOR

El mayor riesgo no siempre está en la clínica que empieza, sino en la clínica que ha crecido sin actualizar su seguro. El catálogo de tratamientos cambia, el equipamiento aumenta, la facturación sube y la exposición patrimonial se multiplica, pero muchas pólizas siguen describiendo un negocio que ya no existe.

La zona gris legal: tratamientos que pueden requerir autorización sanitaria

Cuándo un tratamiento estético puede requerir un marco sanitario

Uno de los riesgos más específicos del sector de la estética en España es la realización de tratamientos que, según la normativa aplicable en cada comunidad autónoma, pueden requerir autorización sanitaria del centro, intervención de profesional sanitario titulado, o una cobertura aseguradora específica. Esta situación varía según el producto utilizado, la técnica aplicada, la concentración, la aparatología y el condicionado de la póliza.

Tratamiento	Situación legal habitual	Posible riesgo asegurador
Bótox (toxina botulínica)	Medicamento de prescripción médica. En la mayoría de comunidades, puede requerir profesional médico titulado y centro con autorización sanitaria.	Si hay complicación y el tratamiento fue aplicado fuera del marco legal aplicable, la aseguradora puede discutir o rechazar la cobertura.
Rellenos con ácido hialurónico inyectable	Puede estar considerado producto sanitario. Los requisitos varían por comunidad autónoma, producto y técnica de aplicación.	Mismo análisis que el bótox. La zona gris varía significativamente entre comunidades autónomas.
Mesoterapia con fármacos	Cuando incluye medicamentos, puede ser considerado un acto médico. Con vitaminas o cócteles cosméticos, depende de la formulación y de la normativa autonómica.	La póliza puede excluir procedimientos invasivos con inyección en centros no sanitarios o no declarados expresamente.
Láseres de clase IV y láseres médicos	Pueden requerir autorización sanitaria del centro y operador certificado según el tipo específico de láser y la normativa aplicable.	Un equipo de clase IV operado sin las certificaciones requeridas puede generar discusión sobre la cobertura ante una quemadura.
Peelings con ácidos en altas concentraciones	Las concentraciones superiores a determinados umbrales pueden estar reservadas a entornos con autorización sanitaria, según la normativa de cada comunidad autónoma.	Aplicar una concentración no permitida para un centro no sanitario puede convertir la reclamación en un siniestro con cobertura discutida.

Los requisitos legales para cada tratamiento dependen de múltiples factores: comunidad autónoma, producto específico, concentración, aparatología, titulación del profesional y condicionado de la póliza. Esta guía no constituye asesoramiento jurídico ni sanitario. Ante cualquier duda sobre si un tratamiento requiere autorización sanitaria, se recomienda consultar con un profesional jurídico o sanitario especializado y verificar expresamente la cobertura de la póliza.

El criterio independiente aplicado al sector de la estética

Análisis del catálogo real de tratamientos, no de la actividad declarada en términos generales

Cuando una clínica de estética nos pide un análisis, el primer paso no es buscar pólizas. Es entender el negocio concreto: qué tratamientos ofrece exactamente, con qué equipos, quién los realiza, si hay colaboradores externos, si el catálogo actual coincide con lo declarado en la póliza y qué ha cambiado desde

la última renovación.

Dimensión	Molina López	Aseguradora directa	Comparador
Tratamientos reales ofrecidos	Se revisan uno a uno, con sus requisitos específicos.	Se agrupan por actividad declarada en términos generales.	No se analizan.
Autorización sanitaria	Se tiene en cuenta como factor asegurador en el análisis.	Normalmente depende de la declaración del cliente.	No se evalúa.
Colaboradores externos	Se revisa quién trabaja, quién factura y quién responde.	Puede quedar fuera si no se declara explícitamente.	No se analiza.
Equipamiento tecnológico	Se valora a reposición y por su dependencia operativa.	Se asegura según capital declarado en la solicitud.	Formulario básico.
Lucro cesante y bonos de clientes	Se calcula según facturación y costes fijos reales.	Solo si el cliente lo solicita específicamente.	No suele analizarse.
Datos sensibles y fotos de clientes	Se considera riesgo reputacional específico del sector.	Cobertura opcional, si se conoce.	No se estudia.
Evolución del catálogo	Revisión antes de incorporar cualquier nuevo tratamiento.	Normalmente en renovación anual.	No existe seguimiento.

IDEAS CLAVE

- Una clínica de estética vive en una zona intermedia entre el comercio y la medicina. Esa posición requiere coberturas específicas que ninguna póliza genérica contempla de forma integrada.
- La RC de explotación no cubre el resultado de los tratamientos. Una quemadura láser, una reacción a un peeling o una complicación post-mesoterapia requieren RC profesional estética específica.
- El semáforo asegurador importa: los tratamientos de nivel rojo (inyectables, láser médico) pueden requerir autorización sanitaria y RC sanitaria específica según la normativa aplicable.
- Los colaboradores externos son uno de los vacíos más frecuentes. Si el profesional que realiza el tratamiento no tiene RC propia o no está declarado en la póliza, la clínica puede quedar expuesta.
- La trazabilidad documental protege a la clínica. Consentimiento informado, ficha previa, parámetros del equipo y lote del producto son la base de la defensa ante cualquier reclamación.
- El equipamiento estético tiene un valor de reposición muy superior al contable. Asegurar a valor contable es asumir una infraseguración sistemática que solo se descubre cuando llega el siniestro.
- Una filtración de datos en una clínica estética no es solo un problema informático. Expone fotos íntimas, historiales de tratamientos y datos de salud. El daño reputacional puede superar al económico.
- El riesgo crece con el catálogo de tratamientos aunque la póliza no lo haga. Cada nueva incorporación requiere verificación de cobertura inmediata, no en la próxima renovación.

CHECKLIST DE REVISIÓN ASEGURADORA — ANTES DE CONTRATAR O RENOVAR

- ¿La póliza distingue entre RC de explotación, RC profesional estética y RC sanitaria?
- ¿Están declarados todos los tratamientos que realmente se ofrecen actualmente?
- ¿Los tratamientos incorporados desde la última renovación están cubiertos?
- ¿Hay tratamientos en el catálogo que puedan requerir autorización sanitaria?
- ¿El personal que realiza cada tratamiento tiene la titulación o autorización necesaria?
- ¿Los colaboradores externos tienen RC propia o están declarados en la póliza de la clínica?
- ¿El equipamiento está asegurado a valor de reposición real, no a valor contable?
- ¿El robo, daño eléctrico, avería o rotura de equipos está correctamente cubierto?
- ¿Existe lucro cesante suficiente para soportar un cierre temporal de la actividad?
- ¿Se han tenido en cuenta los bonos prepagados y las citas pendientes de los clientes?
- ¿La venta de cosmética al por menor está incluida en la póliza?
- ¿Hay cobertura para reacciones adversas a los productos aplicados durante los tratamientos?
- ¿La RC patronal tiene límites adecuados al personal contratado?
- ¿Existe cobertura de ciberriesgos para fotos, historiales y datos sensibles de clientes?
- ¿La clínica conserva consentimiento informado, ficha previa y trazabilidad de cada tratamiento?

Si varias respuestas no están claras, el problema no es solo el precio del seguro. El problema es que la clínica puede estar funcionando con una protección que ya no corresponde a su actividad real.

La última idea

La protección aseguradora de una clínica de estética no puede construirse solo desde el local, el mobiliario o la actividad declarada en términos generales. Debe partir del catálogo real de tratamientos, de quién los realiza, de la tecnología utilizada, de la documentación que conserva la clínica, del valor de reposición de los equipos, de la existencia de bonos prepagados y del impacto que tendría una paralización temporal del negocio.

En estética, el riesgo no está únicamente en que ocurra un daño. Está en que el daño afecte al cuerpo, a la imagen, a la confianza y a la reputación del cliente. Por eso, la póliza debe estar diseñada para la clínica real, no para una descripción genérica de comercio.

Una clínica de estética rara vez cierra por un único gran error. Lo habitual es que cierre por una sucesión de decisiones que parecían razonables: una póliza que nunca se actualizó cuando se incorporó el láser de nueva generación, una RC que cubría la estética general pero no el tratamiento específico que generó la reclamación, una cobertura que nadie verificó cuando llegó el colaborador externo, una ficha previa que no se rellenó el día que el cliente tuvo la reacción. El objetivo de un análisis independiente no es vender una póliza distinta, sino comprobar si la estructura aseguradora de la clínica ha evolucionado al mismo ritmo que los tratamientos que ofrece.

Sobre Molina López

Molina López · Análisis y Optimización de Seguros es un despacho especializado en el análisis y optimización de coberturas aseguradoras para empresas, autónomos y particulares. Trabajamos con acceso a más de 95 aseguradoras para ofrecer un análisis independiente de la situación de riesgo de cada cliente y recomendar la solución que mejor se adapta a su realidad, no a nuestro catálogo.

segurosml.com

ML-INF-EST-001 · v2.0 · 2026