

Juan se sentía orgulloso de su carpintería, la mejor construida y equipada de la localidad. Pero cierta noche se declaró un incendio, y en pocas horas quedó reducida a cenizas.

Roque Amate Merino.-Antes del siniestro, Juan había pensado en contratar un seguro contra incendios con parte de los fondos que invirtió en el taller. Sin embargo, optó por no hacerlo, pues era muy cuidadoso y razonó que si nunca se producía un fuego, el pago de las primas equivaldría a tirar el dinero. Pero la carpintería se quemó, y si hubiera estado asegurada, es probable que la habría podido reconstruir. En cambio, al no estarlo, lo perdió todo.

¿Qué es un seguro? No se trata necesariamente de una inversión de la que se espera recuperar el dinero. Tampoco es un juego de azar, pues este conlleva riesgos, mientras que el seguro protege contra los riesgos existentes, ya que se comparten con otras personas.

Desde tiempos remotos, las sociedades han establecido fondos comunes para ayudar a los desvalidos. Hace unos tres mil quinientos años, Moisés mandó a la nación de Israel que contribuyera periódicamente parte de sus productos agrícolas para “el residente forastero y el huérfano de padre y la viuda” (Deuteronomio 14:28, 29).

El origen de los seguros

El concepto existe desde hace miles de años. En el Código de Hammurabi, colección de leyes babilónicas anterior, según se cree, a la Ley de Moisés, ya constaba una especie de seguro de crédito. Los armadores de la antigüedad financiaban sus expediciones comerciales con los préstamos de inversores, y no los tenían que reintegrar si se hundía el barco. No obstante, dado que muchos buques regresaban a puerto sin percances, los intereses que pagaban sus armadores servían de compensación a los prestamistas.

Fue también en un entorno marítimo donde más tarde nació la institución Lloyd's de Londres, una de las comunidades aseguradoras más famosas del mundo. Hacia 1688, Edward Lloyd era dueño de un café frecuentado por comerciantes y banqueros londinenses que se reunían allí para negociar. Los financieros que ofrecían contratos de seguros escribían su nombre bajo la cantidad específica de riesgo que aceptaban cubrir a cambio de cierto pago o prima. A estos agentes se les llegó a conocer como *underwriters*

(literalmente, “suscriptores”), pues suscribían el contrato, es decir, firmaban al pie. Finalmente, en 1769, Lloyd's se convirtió en una comunidad formal de aseguradores que llegó a ocupar el primer lugar en los seguros de transporte marítimo.

**Los
seguros
en
la
actualidad**

Hoy día, los seguros se siguen contratando a fin de compartir los riesgos. Las compañías modernas estudian las estadísticas que indican la frecuencia de pérdidas en el pasado, por ejemplo, en incendios de talleres, y con esos datos prevén las que experimentarán sus clientes en el futuro. Con las primas que reciben de sus numerosos asegurados establecen un fondo para compensar a los que sufran algún tipo de daño.

¿Necesita usted un seguro? En caso afirmativo, ¿cuál es el adecuado para sus circunstancias? Y tanto si lo contrata como si no, ¿qué precauciones pueden ayudarle a lidiar con los riesgos de la vida?

**¿Necesita
usted
un
seguro?**

EN ALGUNOS países hay ciertos seguros que son obligatorios. En otros, la mayoría apenas se conocen. Además, las primas y la cobertura varían mucho de una nación a otra. Pero el principio fundamental —compartir los riesgos— no cambia.

Como es lógico, cuantos más bienes posea un individuo, más puede perder. Asimismo, cuantas más responsabilidades familiares tenga, mayor será el impacto en caso de muerte o invalidez. Con el seguro se alivia la preocupación que conlleva la posibilidad de sufrir una pérdida de propiedad o un accidente incapacitante.

Ahora bien, ¿es sensato invertir dinero en una póliza cuando tal vez no llegue a reclamarse nunca la indemnización? Veamos, ¿diríamos que llevar una rueda de recambio en el automóvil es un derroche porque quizás nunca haga falta? La tranquilidad que siente el conductor al saber que cuenta con una rueda adicional compensa la inversión. Es cierto que algunas pérdidas no se pueden reponer con una indemnización económica, pero otras sí.

¿Qué tipos de pérdidas cubren las pólizas?

Clases de seguros

Gran parte de los seguros contratados por particulares entran en las siguientes categorías: de la propiedad, de responsabilidad, de enfermedad, de invalidez y de vida.

Seguro de la propiedad.

Cubre la pérdida de bienes —vivienda, negocio, automóvil u otros— y constituye una de las formas más comunes de gestión de riesgos. Este es el seguro que Juan, mencionado en el artículo anterior, decidió no contratar para su carpintería y sus herramientas.

Algunos seguros del hogar cubren también ciertos objetos del interior de la vivienda. Si opta por esta clase de pólizas, es aconsejable que realice un inventario de todo lo que tenga asegurado —preferiblemente acompañado de fotografías o una videocinta— y lo guarde en un lugar seguro fuera de la casa junto con la tasación de los artículos y los recibos de compra. Estos datos facilitarán la reclamación y el cobro de la indemnización en caso de siniestro.

Seguro de responsabilidad.

Todo conductor, propietario de vivienda, dueño de bienes raíces, titular de negocio o patrono contrae riesgo de responsabilidad civil frente a terceros en caso de accidente, sea que este ocasione daños a la propiedad, lesiones o incluso la muerte de alguna persona. El automovilista, o el dueño del inmueble o del negocio, tendría que sufragar las reparaciones o los gastos médicos, o hasta indemnizar a las víctimas por el dolor y el sufrimiento que han experimentado. En muchos países es obligatorio que los patronos y conductores contraten un seguro de responsabilidad que colabore en el pago de dichos gastos. E incluso donde la ley no requiere que lo hagan, tal vez se considere que el automovilista, el dueño de un inmueble o el patrono tiene la obligación legal o moral de ayudar a los accidentados o sus familias.

Seguro de

enfermedad.

Muchas naciones tienen algún tipo de seguro subvencionado por el Estado que proporciona subsidios de vejez, atención médica y otros beneficios. No obstante, aun en estos casos, tales seguros quizás sufraguen solo una parte de la atención médica o algunos gastos en concreto. Por ello, hay quienes se hacen además un seguro privado que les ayude a pagar la cantidad restante. En muchos lugares es obligatorio que los patronos proporcionen un seguro de enfermedad a sus trabajadores.

Algunos planes de atención sanitaria, incluidos los que ofrecen en Estados Unidos los gigantes de la salud privada

(*managed care*)

y las organizaciones para el mantenimiento de la salud (HMO), proporcionan asistencia médica completa por una tarifa mensual o anual fija. Su objetivo es reducir los gastos suministrando atención médica menos costosa y promoviendo la medicina preventiva. Sin embargo, la selección de médicos o tratamientos puede ser más limitada que en los seguros de enfermedad tradicionales.

Seguro de invalidez y seguro de vida.

El seguro de invalidez proporciona ciertos ingresos en caso de que la persona se lesione y no pueda trabajar. El de vida ofrece ayuda económica a los familiares dependientes del asegurado si este fallece. Tal protección ha permitido a muchas familias saldar elevadas deudas y continuar con su vida cotidiana tras la invalidez o muerte de su principal fuente de ingresos.

La confiabilidad de la aseguradora

Como los seguros se basan en el principio de pagar dinero ahora para obtener protección económica en el futuro, no es de extrañar que existan muchos estafadores en el ramo, tanto en países con economía desarrollada como en los que están en vías de desarrollo. Por tanto, hay que desconfiar de quienes pidan primas muy bajas o arrojen alguna sombra de duda. No son

pocos los optimistas que han terminado sin nada cuando no les pagaron lo prometido o la compañía desapareció de la noche a la mañana.

De modo que, al igual que con cualquier otra compra importante, en el caso de las pólizas es mejor comparar antes de tomar una decisión, y además suele ahorrarse dinero. Por ejemplo, hay compañías que ofrecen tarifas más bajas en los seguros de enfermedad a los no fumadores, y en los de automóviles a quienes han aprobado algún curso de conducción. Pero ¿cómo hallar una entidad aseguradora confiable?

Un primer paso sería averiguar cómo les ha ido a otros con diversos agentes y compañías. Los amigos y vecinos posiblemente sepan si una firma tiene fama de brindar servicio de calidad, o un agente, de ser honrado e interesarse por el cliente. También es bueno estar al tanto de las noticias sobre las aseguradoras que tal vez tengan problemas.

Además, puede examinarse la trayectoria y la situación económica de una empresa consultando guías de evaluación de seguros en una biblioteca, una librería o en Internet. De ese modo se obtiene respuesta a preguntas como: ¿Goza la compañía de estabilidad económica? ¿Lleva muchos años trabajando satisfactoriamente? ¿Se la conoce por atender las reclamaciones con rapidez y cordialidad?

Ahora bien, estas guías de evaluación no son infalibles. El gobierno tuvo que absorber una aseguradora multimillonaria y con años de prestigio solo una semana después de que un conocido manual la clasificara entre las mejores.

El papel de los agentes de seguros

Los agentes de seguros suelen representar a una entidad particular. También hay agentes libres que consultan a diversas compañías para encontrar el mejor seguro a un precio dado. Unos y otros deben mantener una buena relación con los clientes a fin de seguir en el negocio. Cuando son confiables y se interesan por los clientes, pueden serles de gran ayuda.

En primer lugar, un buen agente aconseja a la persona para que escoja la cobertura adecuada dentro del sinnúmero de opciones existentes. También le explica los detalles de la póliza, documento que, como es bien sabido, suele ser complicado. El presidente de una aseguradora reconoció que él mismo no entendía algunas secciones de su propia póliza de seguro del hogar.

El asesoramiento del agente ahorrará al cliente sorpresas desagradables. Por ejemplo, la mayoría de los seguros de la propiedad y de enfermedad tienen una franquicia, es decir, una cantidad estipulada que el asegurado debe pagar, digamos, por reparaciones del automóvil o facturas médicas, antes de que la aseguradora pague su parte de la suma reclamada. El agente también puede defender al cliente ante la compañía en caso de que esta no pague.