

1

¿QUÉ ES EL SEGURO?

1.4 Comprar un seguro





Seguros y Pensiones para Todos[©]

Seguros y Pensiones para Todos es una iniciativa de Fundación MAPFRE para acercar la cultura aseguradora a la sociedad, a las personas.

Los contenidos que se recogen en este documento forman parte de la web **www.segurosypensionessparatodos.org** que explica el mundo del seguro a través de un lenguaje sencillo, claro, universal y sin tecnicismos.

Este proyecto se enmarca en el ámbito del Plan de Educación Financiera, desarrollado por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores, cuyo objetivo es contribuir a la mejora de la educación financiera de los ciudadanos y que recoge las recomendaciones y principios de la Comisión Europea y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).



Comprar un seguro

La actividad aseguradora tiene unas peculiaridades propias que hacen que el funcionamiento de su mercado y la distribución de sus productos, los seguros, tengan una naturaleza diferente a cualquier otra actividad económica.

Normalmente, cuando se compra o vende algo físico el comprador recibe el bien e inmediatamente pasa a disfrutarlo. En el caso de los seguros, **el comprador paga una prima a cambio de un posible servicio futuro**, sin embargo, la protección ha comenzado desde el momento en que se formaliza el contrato de seguro.

La venta del seguro constituye el inicio de la relación entre el asegurado y la compañía aseguradora; ésta no sólo tiene que atender el siniestro, además, su obligación consiste en mantener informado y asesorado a su cliente en todo momento.



Claves para comprar un seguro

Para que el seguro que se contrata sea el adecuado en función de las necesidades reales de protección, el consumidor debe **valorar conjuntamente varios factores** como son: las coberturas, la entidad aseguradora, otros servicios adicionales al seguro, y el precio.

• Coberturas

Es lo más importante, ya que **de la elección de las coberturas depende el nivel de protección de los bienes**. En el mercado existen muchas opciones, incluso dentro de una misma aseguradora; por ello, es fundamental conocer bien su significado y alcance, y compararlas hasta encontrar aquellas que se adecuen a las necesidades de cada individuo.

Conocer **cuáles son los riesgos o circunstancias que no cubre el seguro**, las exclusiones, también resulta una información muy relevante al contratar el seguro.



Es fundamental conocer bien el significado y alcance de las coberturas, y compararlas hasta encontrar aquellas que se adecuen a las necesidades de cada individuo.

• Entidad aseguradora

Un requisito imprescindible es que **la entidad esté legalmente autorizada** para ejercer la actividad aseguradora. A lo largo de la vida del seguro es la interlocutora con el asegurado, quien le suministra la información y le ofrece el servicio.

Es recomendable contratar con empresas sólidas y financieramente solventes para que la **respuesta siempre sea la adecuada y el asegurado esté tranquilo con el producto que ha adquirido.**

La experiencia que la compañía tenga en ese tipo de seguro, la adecuación en los productos que oferta y el acceso a la información, ya sea físicamente o a través del teléfono o internet son otros aspectos a tener en cuenta.



Es recomendable
contratar con
empresas sólidas
y financieramente
solventes para que
la respuesta siempre
sea la adecuada y
el asegurado esté
tranquilo con el
producto que ha
adquirido.

• Otros servicios

Es interesante valorar los **servicios adicionales que pone a nuestra disposición la entidad aseguradora**, como por ejemplo, los servicios profesionales de mantenimiento y reparación, los servicios médicos, etc.

• Precio

El **precio** es un aspecto importante en la compra del seguro, pero **debe evaluarse siempre en conjunto** con todos los factores anteriores.

Cada entidad de seguros fija sus tarifas en función de los distintos elementos que componen el seguro, de la amplitud de las coberturas ofrecidas y de la calidad de los servicios prestados. Por todo ello, **un seguro muy barato implicará posiblemente menores coberturas y prestaciones que otro de precio superior**, por lo que debe comprobarse antes de contratarlo si las coberturas se adecúan a las necesidades de protección.



Valorar los servicios
adicionales que
pone a nuestra
disposición la entidad
aseguradora: los
servicios profesionales
de mantenimiento
y reparación, los
servicios médicos, etc.

Relacionado con el precio de un seguro aparece, en ocasiones, la **franquicia**. Es una cantidad por la cual el asegurado es su propio asegurador, ya que en caso de siniestro soportará con su patrimonio la parte de los daños que le corresponda.

En un seguro de automóvil se establece una franquicia de 300 €. Si el vehículo sufre un accidente con daños por valor de 250 €, la entidad aseguradora no indemnizará al asegurado. Hasta un valor de 300 € (la franquicia) cualquier daño será asumido por el asegurado.

Si el siniestro se valorara en 1.000 €, la aseguradora indemnizará 700 €, que es el exceso de coste sobre la franquicia. El asegurado seguirá teniendo que pagar 300 €.



Un seguro muy barato implicará posiblemente menores coberturas y prestaciones que otro de precio superior, por lo que debe comprobarse antes de contratarlo.

La compra-venta del seguro

Para que se entienda mejor, se separa por una lado el proceso de compra y, por otro, las acciones que se llevan a cabo en la venta del seguro.



La compra del seguro

1. Una **persona decide asegurarse** (ella misma o sus bienes) frente a un riesgo determinado.
2. Pueden suceder dos cosas:
 - 2.1. **Conoce el seguro** que necesita y acude a una compañía determinada.
 - 2.2. **No conoce el seguro**, y prefiere asesorarse con un experto (un corredor, un agente de seguros de la propia compañía, etc.), antes de elegir.
3. Conocido el tipo de seguro que necesita, sus coberturas y prestaciones, el precio y otras características, **decide contratarlo (o no)**.
4. La aseguradora redacta **un contrato de seguro (póliza)** que el asegurado **acepta, firma y paga la prima** (ésta puede ser fraccionada).





5. El asegurado queda cubierto, y puede o no producirse un **siniestro**:

- 5.1. **Si se produce,** el asegurado se lo tiene que comunicar a la compañía aseguradora y ésta procede a comprobar si el daño que se produce está cubierto por el seguro. Si el siniestro está cubierto por la póliza, el asegurado recibe la indemnización correspondiente.
- 5.2. **Si no se produce,** en la renovación del seguro el asegurado puede beneficiarse con una reducción en la prima.

Habitualmente, finalizando el periodo de cobertura, la compañía aseguradora tiene prevista la renovación automática del seguro, y se lo comunica al asegurado (el asegurado puede cancelar en cualquier momento el contrato).

La venta del seguro

1. La **aseguradora** **diseña** una serie de **productos** que comercializa posteriormente. De las ventas de los seguros **obtiene las primas** por parte de los asegurados, y con ese dinero:
 - **Paga los siniestros** que se producen.
 - **Cubre sus gastos** de gestión y operativos.
 - Obtiene un **beneficio** empresarial, y paga dividendos a los accionistas (en su caso).
2. Simultáneamente, **reinvierte** una parte de sus fondos para aumentar su solidez financiera.





www.segurosypensionesparatodos.org

© Fundación MAPFRE
Área de Seguro y Previsión Social
Paseo de Recoletos, 23
28004 Madrid – España

Fundación **MAPFRE**