

La figura del broker, punto de encuentro entre el asegurado y la compañía

¿ESTÁ USTED SEGURO?

Miguel Ángel Martínez Pérez es el broker que ha tenido a bien ofrecernos sus conocimientos y consejos en este mundo desconocido de las pólizas y los seguros. Se inició en el año 1972, en el Departamento Comercial de General Española de Seguros, como agente de seguros de vida y diversos, pasó por otras actividades relacionadas con la construcción de polideportivos y continuó en el sector de los seguros trabajando con distintas corredurías como Tau, Brokersa y, en la actualidad, Securfer XXI. Sus hobbies son la navegación a vela y el vuelo sin motor. Ni qué decir tiene que ESTÁ ASEGURADO.



PEDRO FUSTÉ

¿El sector de seguros en España está a la altura de la media europea?

Desde luego que lo estamos y con productos y pólizas similares. El mercado americano es el único en el que, por comparación, varían las garantías de las pólizas. Se diferencian de las nuestras en que si algo no figura expresamente excluido en la póliza, se considera incluido. Sin embargo aquí, nada que no esté especificado y reflejado en la póliza se puede dar como incluido en el contrato de seguro.

En una sociedad como la nuestra, los seguros cumplen una doble función. Por un lado, asegurar nuestra vida, salud, bienes..., y, por otro, darnos una cierta tranquilidad mental a la hora de pensar que, pase lo que pase, tenemos un seguro que nos cubre. Pero aún nos quedan ciertos aspectos que tenemos que superar para acercarnos a la media europea: contemplar al mediador de seguros, al broker como un profesional del sector que no nos cuesta dinero y nos da el mejor asesoramiento, entender la letra pequeña de las pólizas, la idoneidad de ciertos seguros y la libertad para cambiar cuando queramos de compañía aseguradora, póliza o producto.

¿Qué le falta al mundo asegurador español para equipararse al europeo?

En general, algo más de claridad en los conceptos a la hora de plasmar las exclusiones y las garantías en los contratos de seguros, así como agilidad en la tramitación de los siniestros. En países de mayor renta per cápita, como pueden ser Suiza o Alemania, se aprecia un mejor desarrollo en este sentido. Pero sin duda, la asignatura pendiente en este terreno es que se debería legislar y penalizar con mayores cuantías a las compañías aseguradoras que se retrasan en el pago de una indemnización por siniestro. En la actualidad, como les cuesta prácticamente lo mismo pagar hoy que dentro de un año, cada vez cuentan con menos gente dedicada a ese trámite y, por qué no decirlo, menos voluntad de hacerlo.

¿Qué seguros están en boga últimamente?

Ahora hay mayor competencia en el sector y se recurre a la publicidad para incidir en el mercado, pero son los mismos productos de siempre. Lo que sí se ha hecho ha sido ampliar garantías. Sin embargo, los planes de jubilación y de pensiones son los más perjudicados debido a los continuos cambios de legislación a este respecto. No hay una política de continuidad y han perdido todo el atractivo del que gozaron hace unos años.

¿Qué se le debe pedir a un buen seguro?

Claridad en las coberturas, límite de las mismas y agilidad en la tramitación del pago de los siniestros. En general, las compañías ofrecen nuevas pólizas, con garantías superiores, pero debido a la reciente fusión de aseguradoras nos encontramos con muchos

modelos de pólizas cuyas garantías no se conocen en profundidad.

En cuanto a planes de jubilación se intenta acabar con todo lo que no sea rentable. Ahora mismo, los tipos de interés de estos planes son inferiores a los que figuran en muchas pólizas antiguas que las compañías intentan dar de baja. Como en todo, se tiende a vender productos para cubrir presupuestos, sin estudiar las necesidades del cliente, por lo que es necesario una mayor profesionalidad en el sector.

¿Hay seguros especializados para el mundo de la discapacidad?

Por desgracia no. Cualquier discapacidad es motivo de exclusión. Se podría contar con coberturas si la persona pertenece a una empresa que contrata una póliza colectiva, entonces va dentro del "paquete", pero no en cuanto a pólizas individuales. Sería muy deseable que sacaran productos específicos para este colectivo. La Ley dice que si tienes una dolencia anterior a la contratación de la póliza, ésta no se cubre.

Sin embargo, una correduría de seguros con suficiente volumen de negocio podría conseguir mayores garantías para este tipo de personas, ya que pueden obtener mayores descuentos sobre las tarifas en vigor de una compañía, en función de compromisos en cuanto al número de pólizas o volumen de facturación, pudiendo llegar en algunos casos a descuentos de un 20 o un 30 por ciento sobre las tarifas en vigor. En ocasiones, estos ratios especiales dan lugar a que dos personas pueden estar en la misma compañía y con precios muy distintos.

¿Hay seguros "a la carta"?

Tanto como a la carta no, pero existen pólizas llamadas "abiertas" que cuentan con una serie de garantías básicas y otras optativas que permiten adecuarlas de forma más idónea a las necesidades del cliente. Ésa es la labor principal del corredor de seguros. Lo ideal sería que las pólizas se adaptaran al riesgo que van a cubrir, no al revés.

¿Qué conocimientos tiene en general la sociedad civil acerca del mundo asegurador?

Muy bajo. Además, le cuesta mucho diferenciar un producto de otro. Las compañías aseguradoras viven del nombre y, por muy conocida que sea, no implica que tenga mejores productos. Existe la paradoja de que hay compañías prácticamente desconocidas con pólizas muy buenas. No necesariamente la póliza más cara da las mejores coberturas.

¿Se sigue considerando el seguro como un gasto, en lugar de una inversión?

Por desgracia sí, no existe todavía esa filosofía de tener todo, o casi todo,

«La primera obligación del corredor de seguros con el cliente es defender sus intereses frente a las compañías aseguradoras, sin percibir por ello cuantía alguna».

asegurado para cualquier contingencia que pueda surgir.

Con la crisis de la construcción se han articulado nuevos seguros que afectan a la hipoteca ¿son rentables para consumidor y compañía? ¿En qué consisten?

Hay seguros que, en caso de que el asegurado pierda su empleo, la compañía le cubre la hipoteca durante un tiempo determinado. Pero en la actualidad, con la crisis, lo que podemos encontrar en este sentido es muy limitado. La publicidad que se hace al respecto cuenta medias verdades en cuanto a la amplitud de estas garantías.

¿Cómo se puede asesorar un particular acerca del seguro o seguros que más le convienen, sin conocer a ningún mediador o broker?

Difícilmente. Tendría que ir de una aseguradora a otra, estudiar cada póliza que le ofrezcan y luego intentar sacar sus propias conclusiones. Pero hablamos de un sector con lenguaje bastante técnico y en el que es preciso saber leer entre líneas. Ninguna compañía se va a poner a comparar sus productos con cualquier otra. La primera obligación del corredor de seguros con el cliente es defender sus intereses frente a las compañías aseguradoras, sin percibir por ello cuantía alguna.

En general, son muy pocos los particulares o empresas que valoran la contratación de seguros a través de un corredor para que les aconsejen a la hora de contratar las pólizas, o incluso les modifiquen las condiciones que ya tienen contratadas. Sin embargo, cualquiera puede hacerlo. El gran desconocimiento es que contratar una póliza a través de una correduría o broker no le supone ningún coste adicional y sí una garantía, pues su labor es aconsejar sobre los distintos productos y compañías. ✪