



¿Para qué son y para qué no son los seguros?

En la vida hay muchos eventos que pueden destruir todo lo que tenemos. Un incendio o desastre natural puede acabar, en un momento, con nuestra casa y con nuestro negocio. Un accidente puede dejar, en un instante, a nuestra familia sin su sostén económico. Una enfermedad grave y prolongada o crónica puede acabar con patrimonios de familias enteras.

Claro, estoy hablando de eventos que no pasan todas las días. Mucha gente ha vivido en lugares de alto riesgo donde nunca ha sucedido nada. Pero eso no significa que no vaya a pasarnos nunca.

Los seguros son precisamente para eso. Son el único instrumento que existe para protegernos de algo que quizá no suceda, pero que si pasa, puede tener consecuencias desastrosas con nuestra vida o la nuestros seres queridos. Incluso acabar, en un santiamén, con todo lo que tenemos.

Mucha gente, lamentablemente, decide no asegurarse. Falta mucha cultura de seguros. Es cierto que en México muchas personas viven al día y simplemente no tienen la capacidad de comprarlos. Tienen otras preocupaciones más inmediatas y relevantes. Pero también es verdad que mucha gente que sí tiene esa capacidad (clases media y alta) no tiene los seguros que realmente necesitan o los eligen mal.

Los seguros no son para cubrir pérdidas pequeñas. Es triste ver a gente que tiene seguros que indemnizan "100 dólares diarios" en caso de hospitalización pero no cuentan con un buen seguro de

gastos médicos mayores. Si les da un cáncer que requiere cirugías, quimioterapias y tratamientos costosos, esos "100 dólares diarios", aunque ayudan, les van a servir de muy poco.

También he visto a personas que sacrifican mucha cobertura por tener un deducible más bajo. Es mejor comprar un seguro de gastos médicos mayores que tenga un límite de 40 millones y un deducible de 80,000 pesos, que uno que tiene un límite de 5 millones y un deducible de 20,000 pesos.

El deducible es una cantidad que uno puede ahorrar. Se debe contemplar dentro del fondo para emergencias. Para eso sirve (entre otras cosas, como veremos más adelante). Piensa por un momento: si tienes un accidente o enfermedad que requiera que estés varios días en terapia intensiva, o un tratamiento largo y costoso, una suma asegurada "pequeña" se te puede acabar mucho más rápido de lo que piensas. ¿Qué harás entonces?

Nuevamente, los seguros son para cubrir el riesgo de que algo realmente grave y costoso - que eche abajo mucho más de lo que tienes - te pueda ocurrir.

Mucha gente también compra seguros

pequeñitos. Un ejemplo: el de "garantía extendida" que venden algunos grandes almacenes (incluso agencias automotrices). No es que no sirvan: te protegen, pero de una manera muy ineficiente. La gente los ve "baratos" porque la prima parece pequeña. Pero comparativamente a lo que cubren, son muy caros.

Estas pérdidas pequeñas son mejor gestionadas en un fondo para emergencias. Es cierto: a lo mejor se te descompone la lavadora poco después de que se acabó la garantía original y quizá su reparación te va a costar un buen dinero. Pero no te va a cambiar la vida ni va a poner en riesgo la estabilidad financiera de tu familia, si tienes un buen fondo para emergencias.

¿Sabes para qué tampoco son los seguros? Para ahorrar o para invertir. Nuevamente: no es que no sirvan. Simplemente son una manera muy ineficiente de hacerlo.

Los seguros de "ahorro garantizado" suelen tener un rendimiento real cercano a cero (a veces, incluso, es negativo). Claro: te los pintan como "súper" productos, te hacen corridas en donde te "demuestran" que vas a recibir, garanti-

Mucha gente también compra seguros pequeñitos. Un ejemplo: el de "garantía extendida" que venden algunos grandes almacenes (incluso agencias automotrices).

zando, para tu retiro, tres veces más de lo que aportaste. Pero hay una trampa: el crecimiento que se ve en esas corridas es simplemente el resultado de proyectar la inflación "esperada". Tu ganancia real (arriba de la inflación), como dije, es cercana a cero.

Por otro lado, los seguros con "inversión" (es decir, no tienen una suma garantizada) que también se venden como "muy atractivos", conllevan costos elevados que muchas veces no son transparentes. Esto se debe a que los productos que venden las aseguradoras están sujetos a otra regulación. Ellas registran su nota técnica ante la CNSF en donde se muestra el cálculo actuarial de la prima, incluyendo todos los costos y gastos, la constitución de reservas técnicas, así como la rentabilidad esperada. Entre otras cosas que deben cumplir para que sean autorizados. Esa nota técnica no puede ser pública porque contiene información intelectual, propietaria e interna de la compañía de seguros.

Recuerda: los seguros son ideales y eficientes para cubrir riesgos que pueden tener consecuencias financieras graves o desastrosas. Para lo demás, suele haber mejores opciones.