

# El lado oscuro de las compañías de seguros

Hay palabras fuertemente ligadas a otras, como seguro con accidente y también, con miedo. Miedo a sufrir un percance desagradable es lo que brota en la mente de las personas cuando se hacen un seguro. No deberían de sentir, ya que el miedo es una emoción, sino pensar. Ninguna compañía de seguros puede evitar los accidentes, lo único que hace es aparentar que compensa unos gastos. En realidad no compensa nada, ya que usted es quien paga, no debe olvidar que estas empresas, siempre tienen que salir ganando, de lo contrario, no podrían existir. Cuanto más miedo tenga usted, menos verá el lado oscuro de los seguros.

## **Su factor de riesgo y coeficiente**

El factor de riesgo engloba un coeficiente y éste, aunque pertenece al factor, da también otra información, la probabilidad de aparición de un suceso.

Para las compañías aseguradoras, hay tres tipos de clientes. De riesgo alto, medio y bajo. Los de alto riesgo, como no le interesan no los acepta y si ya lo hizo, al primer o segundo año se deshace de ellos, ya que una compañía de seguros nunca fue una institución de beneficencia, es una empresa que como tal, desea obtener unos beneficios. Los clientes de riesgo medio son admitidos en las compañías, pero, éstos, no ofrecen los suficientes beneficios, son los de bajo riesgo el corazón de las compañías aseguradoras.

A este factor las aseguradoras les dan un número que es el coeficiente. Lo expondré de manera sencilla para que todos me entiendan. Este coeficiente es el resultado de una simple división, al partir los gastos que el cliente produce por el dinero que anualmente paga. Supongamos que usted ha realizado a lo largo de un año un parte que a la compañía le ha costado 200€ y anualmente usted paga 400€, así pues:  $200/400= 0,5$ . A esto se le llama coeficiente y como tiene un cero a la izquierda resulta ser un valor positivo para las compañías. ¿Qué nos muestra esta sencilla división?, que el cliente ha hecho un gasto anual equivalente a la mitad de lo que paga. Siguiendo con estos coeficientes vemos que los valores de 0,5 hasta 1 son considerados como factor de riesgo medio, pues, un coeficiente que fuese la unidad, nos está indicando que produce tanto gasto como beneficio y esto algunas aseguradoras no lo aceptan bajando el listón a un 0,9. Como una aseguradora es una empresa necesita obtener ganancias y las adquiere del grupo de menor riesgo, que como población es menor que el otro grupo sin embargo, supone el éxito o ruina de cualquier empresa. Las

ganancias de estas compañías son directamente proporcionales a la cantidad de clientes que tenga de bajo riesgo.

Antes dije que el coeficiente de 0,5 a 1 representa el factor de riesgo medio, así que, los que personalizan el riesgo bajo van de 0,5 a 0,0.

¿Cómo saber a qué tipo de factor pertenece usted?. Mire los gastos que haya ocasionado al año o años si lleva varios en la misma aseguradora y divídalos como hemos explicado por lo que usted ha pagado, así obtendrá el coeficiente.

Puedo decir que al cliente con un factor de riesgo medio no le produce un gasto negativo considerable estar asegurado, no obstante, es cuestión de números, que usted puede hacer fácilmente cuando acabe de leer este informe.

Ahora me voy a ocupar del grupo que entra en el factor de bajo riesgo, ya que son los más perjudicados.

Ya hemos dicho que el coeficiente que representa esta población va de 0,5 a 0,0. ¿Qué nos muestra esto?. Que un persona con un coeficiente de 0,45 produce un gasto anual a la aseguradora equivalente a un cuarenta y cinco por ciento de lo que aporta. Coeficiente 0,25 supone un gasto del 25%. Si usted tiene un coeficiente 0,25 esto le demuestra que de 400€ pagados al año, usted ha producido de gasto 100€. Si su coeficiente es menor tanto mejor para la compañía y peor para usted. ¿Se va dando cuenta de dónde vienen los beneficios de estas empresas?.

Desde una perspectiva ética, el comportamiento de las aseguradoras es retorcido pues, sacrifica a unos pocos en beneficio de otros, o si lo prefieren, les diré que si ustedes son personas cuidadosas y sus zapatos les duran más de un año, tendrán que pagar parte de los zapatos ajenos. Como ven, la palabra clave que define al grupo de bajo riesgo, es cuidadoso y estas personas ya va siendo hora que dejen de pagar los platos rotos de otros.

Tal y como he demostrado, lo más interesante para las personas cuidadosas, sería tener en el banco un dinero de reserva y prescindir de seguros. Si hacen número verán que salen ganando, claro que... . Aquí aparece el miedo, un miedo que estas compañías utilizan para hacer clientes.

### **Una mentira planificada**

El miedo es la mejor carta de estas aseguradoras, miedo a no saber qué incidente pueda ocurrir y aunque la persona asegurada vea que recurre poco a la compañía, no por ello se da de baja, pues, tiene miedo.

Han metido en la cabeza de sus clientes, sobre todo, en las campañas publicitarias la idea totalmente falsa y *ellos lo saben bien*, de que un incidente desagradable no se puede prever. Si esto fuera cierto

no existirían las estadísticas y precisamente licenciados en estas ramas están trabajando en compañías aseguradoras, por lo que son responsables de meter miedo y omitir otras informaciones, como las que ahora usted está leyendo aquí.

Recordemos el valor numérico que representa el coeficiente, dije antes que además tenía función probabilística. Para entendernos mejor, si usted gasta un par de zapatos cada año, puede que al siguiente lo haga en 11 meses, pero, al otro lo hará en 12 o 13 meses, esto le confirma una media que fluctúa en más o menos cada año. Si usted es descuidado y sus zapatos le duran seis meses, al año siguiente menos o más, verá que si tomase todos los datos de diez años, usted tiene una media, esa media es el valor probabilístico de su coeficiente. Si usted un año tiene el coeficiente 0,20, puede que al siguiente tenga 0,30 y al otro 0,15, solo tiene que sumar el valor de todos estos coeficientes y partíroslos luego por el número de años, así, el ejemplo descrito daría un coeficiente: 0,216 Este valor le dice a usted que a la vuelta de otros tantos años, usted tiene la posibilidad de recurrir a su aseguradora en un 21,6% y de no hacerlo, su contrario 78,4%. La precisión de estos datos aumenta al utilizar la desviación típica o estándar, la cual tiene en cuenta esa fluctuación que se produce de año en año, no obstante, con lo expuesto se tiene una idea bastante aproximada.

Si el miedo se va de su vida, verá que está perdiendo dinero por estar asegurado, siendo persona cuidadosa o de factor de riesgo bajo. Ahora es posible que esté pensando en situaciones donde un incidente se produce justo en un momento de su economía que no le habría permitido pagarlo y gracias a la aseguradora ese problema desaparece. ¿Ha pensado usted que quizá su economía esté baja por culpa del seguro?. ¿No sería más inteligente meter el dinero que aporta todos los meses al seguro en un banco?. Es cuestión de saber utilizar sus propios recursos. Respecto al miedo, no sienta, piense.

Como estamos viendo, la posibilidad de que suceda un accidente en su hogar, en su automóvil o a usted, es función de su coeficiente, no se deje embaucar. Si una persona tiene la mala costumbre de beber alcohol más de la cuenta los fines de semana, su factor de riesgo es otro muy diferente de esa otra que no bebe y además, lleva cuidado conduciendo. Hasta tal punto esto es cierto, que en la 2ª guerra mundial, cuando se producía un bombardeo y la gente no podía ocultarse por haber sido pillados en una zona desierta, el mejor refugio era el agujero de una de las bombas, sabían que era muy improbable que otra cayese en el mismo sitio. ¿Van viendo que el riesgo se puede prever de manera estadística?. Todo esto que han leído lo conocen perfectamente las aseguradoras, ellas buscan su negocio y yo expongo mis ideas, ahora, que cada cual elija qué hacer con su dinero.

*Adolfo Cabañero*