



Retos legales

del negocio asegurador

Palabras de apertura del 5º Congreso Internacional de Derecho de Seguros.

Miguel Gómez Martínez
Presidente Ejecutivo de Fasecolda

Resulta un reto enorme para alguien que no es abogado dar unas palabras de bienvenida en un evento como esta nueva edición del Congreso de Derecho de Seguros, convocado por Fasecolda y organizado por la Vicepresidencia Jurídica del gremio.

Durante los próximos dos días se escucharán doctas presentaciones sobre temas que tienen mucha incidencia para la industria aseguradora. Se trata de asuntos que tienen relevancia para un sector que maneja conceptos e instrumentos jurídicos que requieren conocimiento y profundidad a la hora de ser abordados. El derecho de seguros exige una sólida formación jurídica y un buen grado de especialización para poder manejar sus particularidades, que no son pocas, y poder integrar conceptos de otras ciencias como la economía, la administración, las matemáticas o la estadística, por no mencionar sino algunas de ellas.

A pesar de mis limitaciones legales, no quiero desaprovechar esta ocasión para hacer unas breves reflexiones sobre la realidad jurídica que enfrenta la actividad aseguradora en nuestro país.

El negocio de asumir riesgos es complejo y tiene particularidades. Desde sus inicios se ha partido del principio elemental de que los riesgos que el asegurador está dispuesto a cubrir a cambio de una prima están siempre claramente definidos en su alcance y en el tiempo. Nadie asume riesgos que no estén plenamente determinados y por ello el contrato de seguros es detallado y específico. Su interpretación está estrictamente limitada a los términos literales de la póliza. Un buen contrato es entonces la mejor protección de cualquier negocio de seguros. Tener contratos bien redactados, claros y precisos evita una enorme cantidad de problemas con los clientes.

Los que no entienden a cabalidad la naturaleza de esta actividad califican el contrato de seguros como un texto escrito en letra menuda que solo expertos pueden entender. Que los contratos de seguros sean precisos y detallados es una necesidad que permite asegurar y ser asegurado. Es cierto que, en muchos casos, en la labor

de venta no se le explica al cliente con suficiente claridad los alcances de los riesgos que están cubiertos y ello se presta a diferencias en el momento de las reclamaciones de siniestros. En la inmensa mayoría de los casos, quien adquiere una póliza no se toma la molestia de leer el clausulado, aclarar las dudas que le puedan surgir y, por lo tanto, puede tener una idea errónea o imprecisa de los riesgos que están siendo garantizados por el seguro. Como industria, tenemos que ser más explícitos y pacientes al vender las pólizas y asegurarnos de que quien está protegiéndose de un riesgo conozca los alcances precisos del servicio que se le está ofreciendo. En este aspecto de proveer una mejor información a los tomadores siempre podemos mejorar y, sin duda, debemos mejorar.

➔ Estamos ante una peligrosa tendencia que puede poner en peligro la existencia de ciertos productos de seguros: la judicialización excesiva de la solución de diferencias entre asegurador y asegurado.

Pero, en otros casos, estamos ante una peligrosa tendencia que puede poner en peligro la existencia de ciertos productos de seguros, se trata de la judicialización excesiva de la solución de diferencias entre asegurador y asegurado. En un país como el nuestro, el recurso al sistema judicial no es siempre transparente. En ninguna actividad comercial es bueno que, cuando se presente una discrepancia de interpretación, se sustituya la voluntad de llegar a un acuerdo entre las partes por el recurso sistemático a decisiones de carácter judicial. Lo anterior resulta aún más evidente si se tiene en cuenta la lentitud y el peso de los procedimientos en nuestro modelo de justicia.

➔ Observamos una preocupante tendencia a utilizar el sistema judicial para obtener que las compañías aseguradoras asuman el pago de riesgos que no estaban cubiertos en los contratos de seguros

Si las reclamaciones no son atendidas prontamente por los aseguradores se debilita la protección que el seguro ofrece al asegurado, que debe esperar largos períodos de tiempo relacionados con los procesos judiciales para poder acceder a los recursos que le permitan enfrentar el daño o perjuicio causado por el siniestro.

Pero también es cierto que observamos una preocupante tendencia a utilizar el sistema judicial para obtener que las compañías aseguradoras asuman el pago de riesgos que no estaban cubiertos en los contratos de seguros. Lamentablemente, no todos los operadores judiciales dominan los conceptos jurídicos relacionados con el negocio asegurador. Nociones como suscripción, caducidad, exclusiones, límites asegurados, infraseguro, interés asegurable, rescisión, ajuste de siniestros, requisitos de asegurabilidad, deducibles, por no mencionar sino algunos de ellos, no son siempre cabalmente entendidos por quienes, desde la justicia, deben decidir casos donde hay de por medio contratos de seguros. Esto es aún más grave cuando los proyectos asegurados son complejos y los riesgos cubiertos pueden tener naturalezas muy diferentes.


Como sector, hemos venido haciendo un trabajo constante con la Escuela Judicial Rodrigo Lara Bonilla

para poder llegar a jueces con programas de actualización en derecho de seguros. Estas iniciativas son valoradas positivamente por los administradores de justicia, pues dan lugar a muy interesantes intercambios de conocimiento que, sin duda, mejoran la calidad de los fallos judiciales. A pesar de ello, también es cierto que se presentan decisiones que desconocen principios elementales del negocio asegurador y que generan incertidumbre sobre la estabilidad de las normas que rigen esta actividad.

Quisiera cerrar mis palabras recordando que la industria aseguradora es una cadena de tres eslabones. En contacto con los clientes están los intermediarios de seguros que asumen la carga de la comercialización de estos productos; en el centro se encuentran las aseguradoras, que son quienes responden a los clientes por los riesgos asegurados; y, finalmente, está el eslabón del reaseguro, sin el cual sería imposible asumir la mayoría de los riesgos.

Cuando los contratos de seguros dejan de contar con seguridad jurídica, los eslabones de la cadena no pueden cumplir su papel y el seguro no resulta viable. Se perjudica al que requiere el seguro y se impide que este mecanismo siga ampliando la capacidad de apoyar a los ciudadanos, empresas y proyectos. De ahí la importancia de eventos como este, en el que podemos contribuir con el estudio de temáticas legales que son fundamentales para que el seguro siga siendo un instrumento para el desarrollo del país.

A todos los expositores nacionales y extranjeros, gracias por aceptar nuestra invitación al Congreso. Felicitaciones a la Vicepresidencia Jurídica, al doctor Luis Eduardo Clavijo y al Comité Jurídico de Fasecolda por haber organizado esta actividad académica que es de inmensa importancia para un sector como el asegurador, que requiere claridad y estabilidad jurídica de las normas del negocio.

Bienvenidos y mis mejores deseos por el éxito de estas dos jornadas de trabajo. 

Si tiene seguro
está en el:



RUS
REGISTRO ÚNICO DE SEGUROS
www.rus.com.co

SI FALLECE UN SER QUERIDO ¿CÓMO PUEDO SABER SI TENÍA UN SEGURO?



Consulta si eres beneficiario de un seguro de vida.

INGRESA YA Y COMPRUÉBALO EN:

www.rus.com.co

Información de seguros vigentes de automóviles, vida, vida grupo
y bienes comunes.

fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos