

1

# ¿QUÉ ES EL SEGURO?

1.4 Comprar un seguro





# Seguros y Pensiones para Todos<sup>©</sup>

**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.segurosypensionesperatodos.org](http://www.segurosypensionesperatodos.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

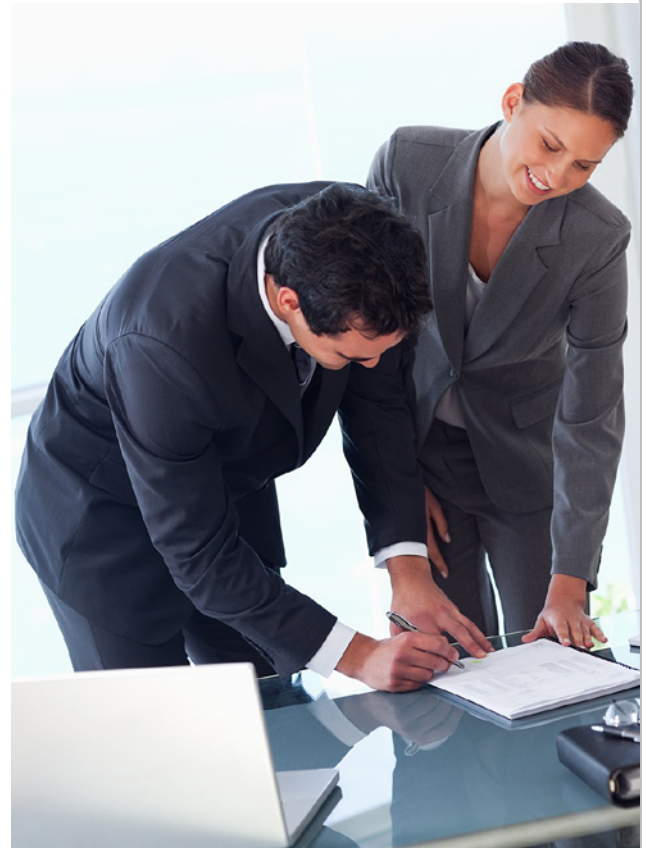
Para que se entienda mejor, se separa por una lado el proceso de compra y, por otro, las acciones que se llevan a cabo en la venta del seguro.





## 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](http://www.segurosypensionesparatodos.org)

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

Fundación **MAPFRE**