

Valor carátula vs. valor comercial

Las compañías de seguros que explotan el ramo de automóviles han llevado a cabo un análisis de la creciente práctica comercial de pagar a valor carátula, es decir el valor de suscripción o renovación, las indemnizaciones por pérdida total del ramo. En lugar de indemnizar, como su nombre lo indica, a valor comercial en el momento del siniestro.

Por:

Carlos A. Varela R.

Director Cámara Técnica de Automóviles
FASECOLDA

Lo que inició como un llamado de atención al interior de la Cámara Técnica de Automóviles que manifestó que esta práctica tenía unas consecuencias negativas en el mercado, y terminó en sendas discusiones en el Comité Ejecutivo del Gremio y finalmente en la Junta Directiva que expresó su intención de acabar con ella.

¿Qué es esto de pagar a valor carátula en el ramo?
¿Por qué tanta discusión sobre un tema que parece sencillo de solucionar? Si estábamos todos convencidos de la inconveniencia de esta práctica, ¿qué fue lo que hizo que tomara fuerza?

El comportamiento del precio de los vehículos. Un hecho sin precedentes

Los últimos tres años (2005, 2006 y 2007) fueron

excepcionales para la industria automotriz. Diversos efectos macroeconómicos como el comportamiento del dólar y determinaciones del Gobierno Nacional en relación con el cumplimiento de acuerdos binacionales hicieron que el precio de los vehículos nuevos bajara a tal nivel, que disparó la demanda de los mismos. Esta baja en el precio de los nuevos hizo que, a su vez, se redujera el valor de los vehículos usados. El concepto del carro como una inversión simplemente empezó a extinguirse y muy rápidamente tener un vehículo empezó a convertirse sólo en un gasto.

Este cambio tomó por sorpresa a muchos. Desde el punto de vista del seguro, se empezó a notar con preocupación un fenómeno nunca antes visto: durante la vigencia, cambios importantes en el valor del vehículo en relación con el valor de suscripción se empezaron

a presentar. Los primeros siniestros por pérdida total evidenciaron la magnitud de lo que ocurría. Asegurados indignados porque la aseguradora pagaba a valor comercial en el momento del siniestro, como lo exige la ley. Los medios de comunicación solidarizados con los supuestos afectados. Intermediarios exigiendo en las cuentas colectivas, compromiso por parte de las aseguradoras a pagar a valor carátula so pena de perder la cuenta. Por último, algunas aseguradoras cedían ante la presión comercial y se comprometían a pagar los siniestros a valor carátula. Conclusión: parte del mercado ingresó en una práctica comercial equivocada e insostenible en el mediano plazo.

Entrando rápidamente en razón

Bajo las circunstancias actuales, pagar a valor carátula las indemnizaciones por pérdida total en el ramo de automóviles es ir en contra del carácter indemnizatorio del seguro y genera un fuerte incentivo al fraude. Los técnicos de las aseguradoras despertaron de una especie de letargo y entraron rápidamente en razón. Las discusiones técnicas y jurídicas sobre el particular reforzaron estos dos argumentos.

Se va en contra del carácter indemnizatorio del seguro porque al pagar a valor carátula, en las condiciones actuales, se enriquece al asegurado. Las coberturas del seguro de automóviles tienen el propósito de indemnizar al asegurado por daños, hurto y responsabilidad civil; no contra la depreciación del bien. Pagando a valor carátula, a un asegurado le resulta mejor “venderle” el carro a la aseguradora que vender su carro en el mercado. De ahí que se genere un fuerte incentivo al fraude.

Los técnicos de las aseguradoras no sólo cayeron en cuenta de esto, sino de que la baja de los precios en los vehículos agudizaba los efectos de la fuerte competencia del mercado, que ya

tenía unas tasas muy bajas en relación con las de años pasados. Adicionalmente, en un momento en que los resultados técnicos y el resultado de las inversiones no era el mejor, resultaba una tremenda contradicción ofrecer este tipo de acuerdos. Había llegado el momento de abandonar esta práctica. El problema ahora radicaba en quién daba el primer paso.

Las lecciones que hemos aprendido en esta discusión

Resultó muy difícil cambiar el rumbo tomado. Uno de los aspectos de mayor importancia fue darse cuenta del nivel de desinformación de algunos asegurados y de los medios en general respecto del carácter indemnizatorio del seguro y de los derechos y deberes del asegurado. Por ejemplo, parecía que nadie tenía conocimiento de la posibilidad que le asiste al asegurado de modificar el valor carátula de su póliza cuando se deprecia su vehículo.

Ésto deja una lección importante al sector asegurador. Es necesario hacer un trabajo juicioso con la fuerza de venta y con los intermediarios en relación con el alcance y límite de las coberturas ofrecidas.

Si bien la competencia tanto en precios como en el diseño de productos es parte fundamental del libre mercado, no es cierto que pagar a valor carátula tenga beneficios para el asegurado. Todo lo contrario. Cabe recordar que

» El concepto del carro como una inversión empezó a extinguirse y muy rápidamente tener un vehículo empezó a convertirse sólo en un gasto.



las primas de muchos pagan los siniestros de pocos. Si los siniestros son más severos de lo que deben ser porque se paga a valor carátula y, adicionalmente, los mismos tienen el potencial de aumentar su frecuencia en razón del incentivo al fraude que la práctica genera, los afectados serán aquellos asegurados que no tuvieron siniestros y que entienden al seguro como una herramienta de cobertura frente a sucesos inciertos y fuera de su voluntad, porque en el mediano plazo las primas deberán incrementarse. Ésto sin mencionar que el principio indemnizatorio se aplica a todos los seguros de daños. ¿Por qué hacer del ramo de automóviles la excepción? La práctica tiende a confundir al asegurado.

Otra lección por aprender es el papel que está obligado a desempeñar los grandes intermediarios que son los que manejan las cuentas colectivas importantes. Nuestro negocio es el seguro, no la generación de riqueza para el asegurado. Desconocer este principio es desconocer la esencia misma de nuestra operación. Pareciera que este tipo de raciocinios fueran opacados por la presión de una venta y el ofrecimiento de valores agregados al asegurado que, como se ha explicado, no sólo minan el desempeño de la compañía, sino que terminan por perjudicar al asegurado mismo.

» Pagar a valor carátula las indemnizaciones por pérdida total en el ramo de automóviles es ir en contra del carácter indemnizatorio del seguro.



teléfonoverde **018000 122 122**
Desde Bogotá: 3122 122. Sin costo.
Desde teléfonos celulares: # 322

Usted ya no tendrá que vivir en el taller, porque **AUTOMÓVIL BOLÍVAR** le garantiza, **REPUESTOS ORIGINALES, TALLERES CERTIFICADOS Y ASISTENCIA EXCLUSIVA PARA UN MEJOR SERVICIO.**

AUTO MOVIL
BOLÍVAR
Tranquilidad para ti y tu familia