

La imposible tarea de calcular el valor del continente

ALBERTO MERINO

Actuario

La determinación del capital asegurado en los seguros de daños es un elemento clave para el buen aseguramiento; según disponen la Ley de Contrato de Seguro y la práctica totalidad de Condicionados Generales del sector, el sobreseguro no compromete al asegurador más allá del valor de los bienes asegurados (aunque conlleva el pago de una prima mayor de lo necesario), mientras que el infraseguro implica la aplicación de la regla proporcional, que implica una reducción de la indemnización proporcional al déficit de capital asegurado vs. valor real de los bienes asegurados.

Por tanto, la tarea no es baladí, sino todo lo contrario. A ello debemos añadir, como dificultad adicional, que “el valor de los bienes asegurados” no tiene nada que ver ni con el valor del inmueble ni con ningún otro con el que un ciudadano “de a pie” pueda estar familiarizado. Se supone que el continente debe corresponderse con el coste de reconstrucción del inmueble asegurado, incluyendo la parte alícuota de las partes comunes (en caso de propiedad horizontal) y, para diferenciar continente de contenido, tenemos la “máxima” (por no decir chascarrillo) de que continente es aquello que si diéramos la vuelta al inmueble no se caería... La parte sería es que para cuantificar el continente, lo que nunca hay que tener en cuenta es la repercusión del suelo sobre el que se asienta el inmueble a asegurar, ya que éste no se perderá nunca. Vamos a no discutir este extremo para no extendernos demasiado.

Suponiendo, y es mucho suponer, que hayamos explicado todo esto a nuestro nuevo cliente, deseoso de que le hagamos una maravillosa oferta para su seguro del hogar, cuando le preguntemos por el importe del capital de continente a asegurar, su rostro seguramente mudará. Porque el valor a asegurar (entendido “como coste de reconstrucción de lo que no se caería si le diéramos la vuelta al inmueble”) depende de algunas variables que, por decirlo eufemísticamente, no están al alcance del común de nuestros asegurados; el precio de la mano de obra en la provincia, el tipo de construcción (pladur, grosor del tabique...), la calidad de las instalaciones no visibles (¿cuántos de nosotros sabemos de qué están hechas todas las tuberías de casa, montantes y bajantes, así como la sección del cableado eléctrico?) y también de las visibles (interruptores, muebles de cocina, encimera, calefacción). Ese cúmulo de variables nos debería dar un “precio medio por metro cuadrado” que habría que multiplicar por la superficie del inmueble, otra variable más que peliaguda.

Por hacerse una idea de la dispersión de ese precio por metro cuadrado, se estima que el coste de reconstrucción puede duplicarse de la provincia más barata a la más cara (pongamos Badajoz vs. Madrid, pero también podría ser Huelva vs. Barcelona), a igualdad de calidades. La calidad de la construcción puede multiplicar también por dos el coste de la misma desde las calidades más sencillas a calidades más elevadas (sin llegar al lujo, que nos dispararía el precio tanto como queramos). Y, por último, tampoco es asimilable el precio de construcción de una vivienda en régimen de propiedad horizontal que una vivienda adosada o unifamiliar aislada (tabiques vs. paredes maestras, aislamientos, cerramientos...). También es cierto que a mayor superficie del inmueble se puede reducir el precio medio, porque, aunque el número de lavabos de un inmueble va incrementándose con la superficie del inmueble (y más concretamente con el número de habitaciones), no suele ser así con el número de cocinas, una de las partes más caras del continente, que puede agrandarse, pero no aumentar en número. Así las cosas, podemos hablar de que un piso en una localidad de una provincia muy barata puede tener un coste de construcción de unos 600 euros por metro cuadrado, mientras que si se trata de una vivienda unifamiliar aislada en una urbanización de lujo de una provincia como Madrid, el coste por metro podría situarse tranquilamente alrededor de los 2.500 euros por metro cuadrado.

Pero vamos a suponer que nuestro futuro asegurado consigue hacer abstracción suficiente y, ayudado por el asesor de seguros de que se trate, determina un valor “X” del metro cuadrado. Ahora sólo queda multiplicar dicho valor por la superficie del inmueble, y eso es fácil... ¿o no? La superficie “ideal” a efectos del seguro, según muchas entidades, viene a ser la suma del 100% de la superficie “útil” del inmueble, más el 50% de las

El valor a asegurar
(entendido “como coste de
reconstrucción de lo que no se caería si le
diéramos la vuelta al inmueble”)
depende de algunas variables que,
por decirlo eufemísticamente,
no están al alcance del común
de nuestros asegurados

superficies comunes correspondientes al inmueble a asegurar y más el 25-50% de la superficie de terrazas de uso privativo de que disponga el inmueble. No es un algoritmo especialmente complejo, pero se trata de datos poco conocidos.

Ejercicio demasiado sesudo para cualquier cliente, ¿verdad? Pues hay que buscar soluciones, so pena de no quitarnos nunca el sambenito (a veces merecido, a la luz de algo tan supuestamente simple como un capital asegurado en un multirriesgo del hogar) de ser oscuros, siempre en beneficio propio.

Una de las soluciones más generalizadas en el sector es la de “recomendar” a nuestros clientes un capital asegurado, normalmente basándonos en la tipología de vivienda, el número de metros cuadrados de la misma y la provincia y población en que se ubica. Esta recomendación tiene tres vertientes interesantes de analizar:

- ¿De dónde obtiene la aseguradora la información para poder calcular el capital “recomendado”? Hay estadísticas parciales y de uso relativamente complejo, que requieren actualizaciones manuales en los sistemas informáticos... pero con buena voluntad y tino es posible aproximar bien las cifras.
- Si recomiendo valores un poco altos para que mi cliente no esté nunca infraasegurado, pierdo competitividad. ¿Y si los recomiendo más bien bajos, para ser más competitivo? El cliente al final mira la prima, no se fija tanto en el capital asegurado.
- El hecho de que yo recomiende a mi cliente un capital concreto, ¿implica para mí (como asegurador) alguna responsabilidad, o si hay infraseguro voy a reducir la indemnización respecto del coste del siniestro en proporción al mismo?

De estas cuestiones salen dos grandes remedios que aligeran la pesada losa de calcular el capital asegurado del continente:



- La derogación de la regla proporcional hasta un importe concreto sea cual sea el capital asegurado, que además de evitar discusiones, malentendidos e insatisfacciones en nuestros clientes, nos evita tener que valorar siniestro a siniestro el valor del continente. En algunas entidades dicha derogación alcanza a más del 90% de los siniestros causados, generando una situación de “paz siniestral” con los clientes harto deseable.
- La asunción, por parte de la compañía, de que si un cliente acepta el capital asegurado recomendado por esta, la aseguradora renuncia a aplicar infraseguro en ningún siniestro. Esta situación es coherente con la “recomendación”, que se toma mayor trascendencia y se transforma en un compromiso que ha de dar al asegurado la tranquilidad de estar bien asegurado si confía en su asesor/entidad.

Al final hemos conseguido un cálculo complejo que nos obliga a buscar soluciones simplificadoras para que nuestros clientes no se vuelvan locos o desconfiados; seguro que podríamos hacerlo más sencillo si nos lo propusiéramos, ¿no?