

---

## Prácticas de las compañías de seguros ante la bajada de precios (ARTICULOS)

03, mayo



Para poder bajar los precios de los seguros las compañías tienen que disminuir costes. Algunas compañías aseguradoras en Europa están adoptando modelos de gestión automatizados con el fin de reducirlos que las compañías radicadas en España observan con atención.

Por ejemplo, surgen algunas prácticas como el nuevo sistema de **Teleperitaje**, para reducir además de costes, el tiempo medio de éstos trámites. El teleperitaje permite al reparador conectarse mediante su móvil con el perito para enviarle fotos y vídeos del siniestro. El perito evalúa los daños y autoriza o deniega la reparación, sin necesidad de concertar una visita con el asegurado y por supuesto sin obtener su autorización ni conformidad para la reparación o indemnización. En otros supuestos es el propio asegurado el que puede aportar tal información.

En principio esta iniciativa permite ahorrar tiempo y costes, pero surge la incertidumbre de que el riesgo asegurado (vivienda, negocio, etc.) no se encuentre correctamente delimitado, debido a que la contratación de la póliza se realizó sin presencia física, sin asesoramiento previo o verificación por un perito tasador y la aseguradora haya introducido alguna "trampa defensiva", incluya declaraciones "de facto" (que se suponen, aunque no se hayan comprobado) o el tomador no haya prestado suficiente atención a las condiciones particulares, especiales o generales que limitan sus derechos.

Cada vez observamos más casos en que **los datos que figuran en la póliza no se corresponden con la realidad del riesgo asegurado** en el momento del siniestro, en consecuencia la compañía podrá excluir el siniestro o aplicar alguna o ambas reglas de equidad o proporcional, que en cualquiera de los supuestos afecta negativamente a las expectativas del asegurado. Ante esto cobra mayor importancia las declaraciones del Tomador/Asegurado en el momento de contratar el seguro, contar con asesoramiento profesional e independiente, para estar bien informado y mantener actualizada la declaración de bienes en la póliza.

---

Otra ejemplo, positivo en éste caso, es la **Telemedicina**, medio que aporta beneficios tanto al sector privado como al público sanitario, al permitir acceso a tratamientos, diagnósticos o consultas con especialistas a distancia, mejorando así la experiencia del paciente. También aquí existen amenazas para el asegurado sensible al cambio de póliza por bajada de precio sin tener en cuenta las exclusiones y preexistencias por enfermedad o accidente.

Este tipo de encuentro virtual funciona mediante diferentes plataformas o *apps* privadas en varios países como Estados Unidos, Reino Unido, y desde hace poco se ha puesto también en práctica en España.

Una investigación sobre el mercado mundial realizada por la consultora estadounidense Tractica prevé un crecimiento sostenido en el número de videoconsultas de un 34% hasta alcanzar 158 millones de sesiones en 2020. La firma resalta como ventaja el ahorro de costes “en un escenario con falta de médicos, gastos de sanidad en aumento, la necesidad de atender a una población envejecida que crece y a personas con dolencias crónicas”.

Pero nos encontramos de nuevo con las desventajas derivadas de la impersonalidad de la tecnología, y con que mucha parte de la información conseguida en Internet no tiene regulaciones que permitan saber que se está contando con datos veraces. Además, se puede perder la confidencialidad de la información obtenida de los pacientes, donde hay un vacío legal en estos momentos. Aflora por tanto un nuevo riesgo, el denominado [ciberriesgo](#) por el tratamiento y custodia de datos muy sensibles y de mucho valor para los delincuentes cibernéticos.

En estos momentos en que las aseguradoras adoptan nuevas prácticas como las que hemos comentado, y donde la tecnología va ganando terreno rápidamente, el [asesoramiento de una correduría de seguros](#) ayudará y guiará en la contratación de una póliza adecuada y durante todo el tiempo que dure el seguro resolverá las dudas y necesidades para que el seguro responda a las expectativas del consumidor. Hoy por hoy este servicio profesional no tiene un coste para el tomador del seguro.

Fuente: elpais.com y elaboración propia

## Comentarios