

LAS CLÁUSULAS DE GARANTÍA EN LAS PÓLIZAS DE SEGURO (II)

Si se tiene en cuenta que la mayoría de las pólizas de seguro que se suscriben jamás tienen que ser utilizadas, debido a que nunca se presentan los siniestros para los cuales se contratan, es muy posible que graves errores en su concepción, en su expedición o en la redacción de sus condiciones generales o particulares no se detecten.

Es por ello que resulta particularmente crítico para las partes, asegurado, asegurador y asesor, descubrir precisamente en el momento de un siniestro, que los contratos en los cuales descansaba la seguridad de los bienes de una empresa o el patrimonio de una familia, no sirven para lo que fueron supuestamente celebrados.

Para que sirvan cabalmente a su objeto, los contratos de seguro deben cumplir estrictamente con tres condiciones: PERTINENCIA, SUFICIENCIA Y RAZONABILIDAD. Ilustraremos con ejemplos estas tres condiciones.

PERTINENCIA: un contrato de seguros es pertinente, cuando los amparos y coberturas pactados se extienden a cubrir aquellos riesgos que razonablemente se esperaría que sufriera el asegurado o su actividad. En muchas pólizas contratadas para las ciudades de Medellín, Cali o Bogotá, se incluyen los amparos de Maremoto y Tsunami, estando ubicadas a cientos de kilómetros del mar. Se debe verificar que todos los amparos y coberturas sirvan para proteger los recursos de la empresa, contra riesgos realizables.

SUFICIENCIA: un programa de seguros debe ser suficiente, entendiéndose como tal que cubra no solo los riesgos identificados como de posible materialización, sino que los valores asegurados correspondan a los de reposición de los bienes amparados, o a los límites esperados de eventuales responsabilidades del asegurado.

Aquí surge una limitante, determinada por dos factores: el primero, la oferta de montos asegurados para ciertos ramos, como es el caso de los seguros de Manejo Global o de Responsabilidad Civil Extracontractual; para los cuales,

por mas que los asegurados lo soliciten, las compañías aseguradoras limitarán los montos dependiendo de su capacidad de asumir pérdidas o sus contratos de reaseguro. No son pocos los casos en los cuales el monto de una pérdida por deshonestidad de un empleado supera en diez o veinte veces al valor asegurado, debiendo el tomador de la póliza asumir una gran proporción de la pérdida sufrida.

El segundo factor lo determina un inadecuado cálculo del valor asegurado, por parte del propietario de los bienes, en lo que configura un infraseguro. Este infraseguro obedece en no pocas ocasiones a la decisión más o menos consciente de los asegurados de declarar valores inferiores a los reales, con el propósito de ahorrarse unos cuantos pesos en las primas de seguros. Ello es un costoso error, que los asesores de seguros deberían tratar de impedir.

RAZONABILIDAD: por razonabilidad se entiende la lógica que debe aplicarse a las cláusulas, condiciones y garantías de los contratos de seguros, buscando que sean realizables en la práctica. No puede obligarse a una persona a que realice lo imposible. Los ejemplos abundan. En un contrato de seguro de Manejo, se obliga al asegurado, entre otras cosas, a analizar todas las hojas de vida de los

empleados y a verificar su historia laboral, antes de ser incluidos en la póliza.

Igualmente, el amparo se condiciona a que diariamente se realice un arqueo a cada uno de los vendedores, cajeros, mensajeros y cobradores. Estas medidas de control, a primera vista razonables y bien intencionadas, resultan de imposible cumplimiento para el asegurado. En primer lugar, si la empresa cuenta con 650 empleados, y su proceso de vinculación no cumplió estrictamente con las exigencias del contrato de seguros en materia de verificación de antecedentes, habría que discutir si esta cláusula tiene carácter de retroactiva, y si puede ser exigible.

Por el otro lado, si no se cuenta con un grupo lo suficientemente numeroso de auditores que realicen arqueos y cuadros a cada uno de los 220 vendedores, cobradores, despachadores y empleados administrativos que manejan dinero y bienes, de entrada el asegurado estaría incumpliendo las garantías de la póliza, circunstancia que produce la terminación automática del contrato de seguros, desde el momento del incumplimiento.

Estas cláusulas, de imposible observancia por parte del asegurado, pero aceptadas sin ningún tipo de reparos, tanto por

el mismo como por su asesor de seguros, se convierten en fuente de serios problemas al momento de analizar la cobertura de un siniestro presentado.

Insistimos en que el momento de discutir las cláusulas de garantía es ANTES de firmarlas; y evidentemente ANTES de que ocurra un siniestro.