

EL MERCADEO MASIVO DE SEGUROS

Alentados por las positivas experiencias vividas en otros países con el sistema de Banca Seguros, algunas compañías del país decidieron ensayar esta forma de venta masiva de pólizas de seguros generales y de vida.

Aprovechando el tener vínculos con entidades financieras, operadoras de sistemas de tarjeta de crédito, diseñaron planes de venta de este tipo de seguros; ofreciéndolos a sus clientes potenciales con un mínimo de trámites, incluso financiando las primas correspondientes por la respectiva tarjeta de crédito.

Los requisitos de suscripción prácticamente desaparecieron, hasta el punto de no ser necesaria siquiera la inspección de los riesgos residenciales que se iban a asegurar.

En síntesis, algunas aseguradoras dejaron en manos de las instituciones financieras, la responsabilidad de seleccionar no solo la solvencia, sino el riesgo moral de los clientes que irían a compartir.

Semejante oportunidad no podía ser desaprovechada por los delincuentes, siempre al acecho de este tipo de ocasiones para obtener beneficios con poco esfuerzo.

Los intentos no se hicieron esperar. Una pareja de estafadores, logró tramitar exitosamente el otorgamiento de una tarjeta de crédito; aportando para ello documentos que deberían haber sido objeto de un análisis más cuidadoso. Con la tarjeta en su poder, procedieron a alquilar un pequeño apartamento, ubicado en una zona pobre de una pequeña ciudad.

Luego, simplemente llenaron uno de los formularios de solicitud de seguro de incendio y sustracción que mensualmente le llegaban con los extractos de su tarjeta de crédito. En la parte correspondiente al valor de los contenidos residenciales, los delincuentes anotaron la cifra de sesenta millones de pesos, sin discriminar (porque no era necesario) en qué consistían estos contenidos. La solicitud fue procesada sin ningún tipo de inconvenientes; la póliza se expidió y el valor correspondiente a la prima de seguro se financió en 12 cuotas iguales.

Como era de esperarse, a los tres meses de estar en vigencia el seguro, se acercó uno de los asegurados a reclamar indemnización por un supuesto hurto ocurrido en su casa. El monto de la pérdida, según él, era de sesenta millones de pesos. Los ladrones habían desocupado por completo la casa, dejando solo algunos enseres de poco valor.

Fue en ese momento, en que los funcionarios de la Aseguradora notaron que no existía una relación de los bienes asegurados, ni ninguna prueba de su existencia física.

Debido a ello, y también a lo prematuro del reclamo, la Aseguradora decidió contratar los servicios de un ajustador externo, para realizar no solo el ajuste del siniestro, sino también una verificación de las condiciones de tiempo, modo y lugar del evento reclamado.

En su visita al lugar del hurto, el ajustador se dio cuenta que el predio asegurado era tan solo el garaje de una vivienda más grande, con unas condiciones físicas bastante precarias. Según la versión del asegurado, al llegar a la casa un domingo en la noche, habían encontrado la puerta entreabierta y la casa en total desorden. Los elementos faltantes eran relojes de una conocida marca, chaquetas de cuero, costosos computadores personales y ropa de diseñador.

Nada de ello parecía tener lugar en la miserable vivienda que habitaban los reclamantes; en donde faltaban incluso los mínimos utensilios de cocina.

Por fortuna, la labor del ajustador permitió poner en evidencia el burdo intento de fraude que se trataba de perpetrar, al poder comprobar que las facturas de compra de los bienes que se estaban reclamando eran falsas.

No obstante, esta situación se habría evitado de una manera muy sencilla: de haberse hecho una inspección del riesgo, ANTES de aceptar la suscripción de las pólizas de seguro, hubiese sido posible poner en evidencia que los bienes no existían.

Por otro lado, de haberse exigido una relación detallada de bienes, la inspección también habría permitido establecer que los mismos eran totalmente incompatibles con la humilde vivienda que supuestamente los contenía.

El sistema de Banca Seguros se perfila como una excelente estrategia de masificación de los seguros, pero sin abandonar los requisitos mínimos de suscripción, como son las inspecciones y la relación de bienes que se proponen asegurar.

asr@epm.net.co