

SEGUROS QUE NO SON SEGUROS



JORGE MELO VEGA

Presidente de Responde

Instaurar un sólido sistema de seguros es indispensable para el desarrollo sostenible de los países. La salud, la vida, la siniestralidad laboral, los accidentes vehiculares, el desempleo, robos, incendios, terremotos, lluvias y plagas en la agricultura, incluso el régimen de pensiones, se circunscriben a la lógica que usa la industria de los seguros. Se debe contar con un seguro para enfrentar contingencias previsibles como la limitación física para el trabajo cuando se llega a la tercera edad o surge una incapacidad. Somos, por tanto, promotores y defensores de poder contar con un sólido sistema de seguros que transmita seguridad y confianza en los ciudadanos.

Un indicador para medir el nivel de desarrollo de un país es la participación de primas de seguros respecto a su PBI, indicador que nos señala cuán previsores podemos ser y cuánto nos importa nuestro futuro, el de nuestras familias, el de las empresas o el de nuestra sociedad en general. En el Perú, ese indicador es muy bajo y menor al 2% del PBI, casi la mitad del de los países comparables en la región. Detrás de este porcentaje se esconde, en parte, la informalidad. Esta problemática, que se ve también reflejada en la baja bancarización, es una expresión de la pobre calidad de los seguros que nos ofrecen las compañías que lleva a cuestionarnos si en verdad nos sirve invertir en una póliza.

SEGURO MÉDICO

Este seguro es uno de los más sensibles para el asegurado quien paga por una cobertura con la que -en principio- ya cuenta desde ESSALUD, pero que le resulta poco amigable. Por eso prefiere (decide) destinar una suma de di-

nero mayor para las contingencias de salud en su familia. Debemos tener presente que los seguros médicos privados se han incrementado en los últimos años de manera considerable y hasta se han masificado con la regulación que promueve las EPS. Sin embargo, ese crecimiento en el número de asegurados es inversamente proporcional a la calidad y prestaciones del mismo.

Hoy no es posible conseguir cita con un médico senior de cualquier clínica a través de un seguro privado (y si lo es, esta es programada para dentro de varias semanas) o sencillamente este médico no atiende mediante el sistema de las EPS. Sin embargo, si el usuario decide pagar directamente por el servicio, podrá conseguir una cita para dentro de dos días.

El tema se agrava cuando de por medio hay una intervención quirúrgica y se requiere la presencia de un médico de confianza, para estos casos hay que pagar, por fuera del seguro, una cantidad muy elevada que muchas veces es similar al valor anual de la misma póliza, con el agravante que, como el servicio se presta complementariamente al seguro, ese pago no es facturado por el médico. Todo un sistema perverso tolerado por las empresas de seguros y que promueve un mercado negro, conocido por todos, pero del que se prefiere no hablar: “es el mercado”.

La confianza, indispensable para promover una sociedad con mayor aseguramiento, se encuentra resquebrajada por estas aparentes malas prácticas que —ciertamente— ya se han consolidado. El asegurado sabe, por ejemplo, que el precio de la medicina recetada y ofrecida por la clínica es largamente superior al de la farmacia de la esquina. No lo duda. De allí que la cobertura ya pagada en medicamentos no es tal y el tramo del coaseguro (30%) que vuelve a pagar equivale al precio de la medicina en la calle.

Esto que aquí se advierte será un gran problema para la sociedad cuando los congresistas populistas ya conocidos hagan de esta clara distorsión un tema de su agenda. La incapacidad por parte de las compañías de seguros para autorregularse, ofreciendo productos más claros, confiables y en verdad útiles, resulta inexcusable. Sorprende la “invitación” que hacen las empresas de seguros para que se dicten leyes contrarias a su industria.