

Seminario de tesis

“¿Por qué es bueno contar con un seguro? (Vida/auto)”

**Raúl Montes Solís Y
Villatoro**



Moisés Eduardo

NOMBRE DEL TITULAR DE LA MATERIA: ALEJANDRA TORRES

SERVIR CON LEALTAD Y RESPONSABILIDAD A LA EDUCACIÓN



Índice

Capítulo 1

Protocolo de investigación

1.1 Planteamiento del problema

En la actualidad existe el dilema, o más bien problemática de que las personas en especial en México, no suelen acostumbrarse a asegurar sus vehículos, casas, vidas, negocios, entre otros. Esto se debe principalmente a la ignorancia que existe entre los usuarios. A continuación, haremos una investigación del funcionamiento de los seguros.

Una situación que ocurre mucho en nuestro país es cuando los padres fallecen por diversos motivos y los hijos se quedan sin bienes (Económicos o de patrimonios), no solo se debe a la mala información, mala asesoría, “chismes o mitos” que rondan de los seguros, ya que no solo se trata de un apoyo económico que les brinda a sus seres queridos, sino, también de protección en vida (Seguro de Gastos Médicos Mayores o Seguro de Auto)

Evidentemente en gustos se rompen géneros, existen personas que han elegido Qualitas porque les gusta el color morado, pero en este caso no solo se trata de color, desafortunadamente muchos mexicanos tienen la soberbia mentalidad de no necesitar un seguro de vida, auto, casa habitación, entre otros. Es por esto que la siguiente investigación está siendo realizada, para dar a entender que un seguro= Menos preocupaciones.

Así mismo inicio esta premisa para poder dar las diversas opiniones de múltiples fuentes.

No se tiene la vida comprada, desafortunadamente nos pueden suceder cosas inéditas en un abrir y cerrar de ojos, por ello mismo, este tipo de producto pueden ser cruciales para salvarse a sí mismo, así como tiempo, dinero y un mal rato.

Cuando se presenta un fallecimiento, se deben de realizar muchos tipos de trámites, existen muchos gastos, como los funerarios y muchas personas no tienen idea de cómo actuar conforme a esto, sin mencionar el golpe emocional que un fallecimiento conlleva, bueno pues un seguro se encarga de todo esto mencionado, obvio, excluyendo el golpe emocional, aunque si lo amortigua con la protección financiera.

El comportamiento humano está expuesto a muchos riesgos, a pesar de que es imposible para el individuo la predicción o prevención completa de la ocurrencia de los riesgos, es posible e importante la proyección de los efectos financieros que se contraerían por el acontecimiento de algún siniestro.

Si dicho riesgo al que se está expuesto, es la muerte o la incapacidad, se denomina seguro de vida. Desde el punto de vista del individuo, un seguro es un contrato en el cual, por una cantidad estipulada, denominada prima, una parte acuerda el pago a la otra una cantidad definida por la ocurrencia de los siniestros descritos en el contrato.

1.2 Preguntas de investigación

¿Por qué contar con un seguro de auto?

¿Cuáles son los beneficios de contar con un seguro de auto?

¿Cómo nos puede ayudar un seguro?



1.3 Objetivos

Generales

- Hacer conciencia a las personas de porque tan importante contar con un seguro, quitando el típico pensamiento de “Es una pérdida de tiempo” o “Es una pérdida de dinero”
- Informar acerca de los beneficios que da un seguro, así como su funcionamiento
- Conocer las compañías aseguradoras

Específicos

- Conocer el funcionamiento de los seguros (Vida y autos)
- Enfatizar él porque es necesario un seguro y no un gusto
- Saber cómo ahorrar con tu seguro
- Analizar cómo es que un seguro te puede sacar de un apuro económico muy grande
- Analizar como un seguro te protege a ti, a tu familia y a tus generaciones futuras, así como a tus soluciones patrimoniales
- Cómo actuar es cualquier situación
- Conocer las mejores y principales compañías de seguros.
- Conocer ña historia de los seguros
- Conocer tipos de seguros

1.4 Justificación

Debido a los múltiples accidentes, situaciones, siniestro que existen en nuestra ciudad y en la múltiples que hay en toda Latinoamérica y en el mundo, se ha decidido elgir este tema, ya que no solo se impacta de manera física a una persona u objeto, sino el impacto económico que deja esto.

Será de protección para uno mismo y a los ocupantes que vayan en el vehículo y en el de otra persona si se choca contra otro, esto con gastos funerarios o con gastos médicos (Depende la compañía), en caso de una emergencia en cualquier choque el ajustador está obligado a llegar en menos de 30 minutos, eso te ayuda para no perder demasiado tiempo

Un seguro para autos es un resguardo financiero para un patrimonio. Estas son algunas de las razones por las que es importante que cuentes con un seguro de auto: En caso de robo, de no contar con un seguro podrías perder parte de tu patrimonio. Un accidente de auto puede requerir la reparación de daños.

En caso de robo, de no contar con un seguro podrías perder parte de tu patrimonio. Un accidente de auto puede requerir la reparación de daños. Tendrás la certeza de asumir solo parte de los costos por daños ocasionados.

Es por estas razones por las cuales nos motivamos a realizar este trabajo, de manera para concientizar y apoyar al mexicano a entender la ventaja económica que le da un seguro sobre las adversidades que se pueden presentar.



Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, los mexicanos no aseguran sus vehículos por el costo de las pólizas y el tener que renovar la póliza anualmente. Esto significa que más de la tercera parte de los mexicanos están expuestos a una situación de peligro y que en caso de presentarlo de manera grave, no tendrán algo con que respaldarse, perdiendo dinero o hasta un patrimonio para reparar el accidente.

Aunque podría parecer muy complicado, es necesario analizar qué tan preparado estás económicamente para enfrentar una emergencia. Un seguro de auto es una inversión.

Por ejemplo, los seguros estandarizados se adaptan a cualquier ingreso y cubren los principales riesgos a que te expones y su proceso para reclamar una indemnización es simple.

Además, en un seguro de vida puedes invertir tus ahorros y te darán interés por tus ahorros, por todo lo anterior dicho es por lo cual nos inspiró a realizar este trabajo, para informar, dar a conocer y promover el uso de los seguros.

1.5 Hipótesis

La cultura en cuanto los seguros ha sido muy mal vista por los mexicanos, por lo que se piensa que es un gasto de más y que no tiene ningún fin utilitario en nuestro día y siendo realista, no satisface ninguna necesidad, pero cuando llega el día de un accidente, la mayoría de las personas se lamentan por no haber asegurado su unidad, antes de lamentar hay que prevenir, se recomienda asegurar, ya que se evita así de muchos problemas tanto económicos, como legales.

Método: Científico

En este método se dice que son un proceso de normas y procedimientos para la orientación de una investigación.

En el método científico se estructura de la siguiente forma: Observación, hipótesis, experimentación, teoría y ley, en la cual buscaremos claridad, información de mayor importancia y velar por la razón.

- Se deberá de plantear el problema
- Crear y diseñar la investigación
- La recaudación de datos, para la cuantificación de la información
- Armar sistemas para los conceptos de un sistema teórico

Método: Inductivo

El método o razonamiento inductivo es aquella forma de razonamiento en que la verdad de las premisas apoya pero no garantiza la conclusión. Se caracteriza por ser un razonamiento ampliativo, es decir que la conclusión obtenida no está contenida en las premisas. La forma clásica de un razonamiento inductivo es la siguiente:

- Se observa que cada vez que se da X, se da Y.
- Se induce que siempre que se da X, se da Y.

En todo razonamiento inductivo se parte de premisas particulares observadas que dan lugar a una conclusión de carácter general. Aun cuando es difícil probar la validez de una conclusión inducida por este tipo de razonamientos, se los considera valiosos a nivel científico ya que incorporan creatividad y la posibilidad de arriesgar conclusiones innovadoras. (concepto, 2022)

Enfoque: Cualitativo

La simplicidad a la hora de expresar un concepto es el más alto grado de complejidad de toda teoría. Por esto y sin menoscabo de lo que venga más adelante, podemos definir la investigación cualitativa como el estudio de la gente a partir de lo que dicen y hacen las personas en el escenario social y cultural.

El objetivo de la investigación cualitativa es el de proporcionar una metodología de investigación que permita comprender el complejo mundo de la experiencia vivida desde el punto de vista de las personas que la viven (Taylor y Bogdan, 1984)

Ubicación de la investigación

Materia

Finanzas y Seguros.

Campo de estudio

La importancia de contar con un seguro.

Área

Se ubica en el área de finanzas, seguros y banca, ya que los seguros son un servicio de tipo intangible, en cuanto los accidentes son situaciones que ponen en riesgo al individuo, a la economía del mismo y a su patrimonio.

Tipo de investigación

- Investigación documental

Son los trabajos cuyo método de investigación se centra exclusivamente en la recopilación de datos existentes en forma documental, ya sea de libros, textos o cualquier otro tipo de documentos.

- Investigación mixta

Es aquella que combina diferentes fuentes de información, propias de la investigación documental y empírica. Son tesis cuyo método de recopilación y tratamiento de datos se conjuntan la investigación documental con la de campo

Objetivo de la investigación

El objetivo de esta investigación como se mencionó anteriormente es conocer el funcionamiento, tipos, características y complementos de los diferentes tipos de seguros que hay en el mercado, aunque específicamente nos enfocaremos en 2 categorías las cuales son vida y autos.

Anteriormente he pasado muchas situaciones en las que he necesitado de un seguro, ya sea para ahorro, accidente o protección, como cuando destroce el rin y la llanta de mi auto, fácilmente pude ahorrar una cantidad de dinero de haber tenido seguro y es una situación que le pasa a cualquiera, pero los que prevén esas situaciones con sus seguros van un paso adelante.

Marco teórico

Origen de los seguros

Edad Antigua

Las primeras formas de seguro datan de la Edad Antigua en las civilizaciones griegas, romanas o babilónicas. En este período buscaban proteger tanto sus intereses personales como de la comunidad, vivían en pequeños grupos y a través de la colaboración hacían frente entre todos a los infortunios. Además, se dieron cuenta de que al unirse en grupo era más fácil enfrentarse a las adversidades como encontrar alimentos, cazar animales o enfrentarse a otras desgracias que les fueran sucediendo, por ejemplo, si una familia quedaba desamparada, el grupo asumía la responsabilidad de protegerla. Se trataba de una colaboración solidaria.

Los antecedentes del seguro los encontramos entre los mercaderes babilónicos unos 3.000 años antes de Cristo. Entre todos asumían la pérdida de mercancías al atravesar el país.

Esto se conocía como ‘préstamos a la gruesa’: una persona física prestaba dinero a otra por el valor de ciertos objetos que llevará en sus mercancías. Hacia el 2.250 a.C. esta práctica se legalizó y se conoció como parte del Código Hammurabi. Una costumbre que se basaba en la solidaridad vecinal y que cubría cualquier contingencia imprevista. Según el acuerdo con el que se entraba a formar parte del grupo, se podía reponer desde una nave a un animal muerto. Este sistema ya preveía un sistema de indemnización a la esposa en caso de fallecer el cónyuge.

Edad Media

La Edad Media estuvo marcada por el desarrollo y crecimiento comercial. En esta época aparecen los primeros seguros sobre la vida humana debido a los viajes que se realizaban a través del océano. Los piratas se dedicaban a capturar a la tripulación y pedir un rescate, y si éstos no lo tenían, eran lanzados al mar. Así surgió este tipo de seguros para poder garantizar el rescate y más tarde, se amplió la cobertura a fallecimiento en caso de naufragio o por diversos incidentes que pudieran encontrarse durante el viaje.

En la época de las cruzadas, el ‘préstamo a la gruesa’ evolucionó hasta el punto en el que se podía asegurar el buque y la carga pagando una prima fija. En los gremios medievales se formaron asociaciones con fines solidarios para proteger a los miembros contra pérdidas por incendio, inundaciones o robo.

En la Inglaterra del siglo IX nacen las “guilds”, una corporación de mercaderes o comerciantes que funcionaban institucionalmente como los gremios de artesanos. Este grupo de personas con una actividad común establecían reglas comunes a todos ellos. A su vez, en Francia y Alemania aparecen instituciones de carácter profesional. Los primeros aseguradores eran personas físicas que asumían individualmente uno o varios riesgos. En este punto, se podrían comparar los seguros de aquella época con un juego de azar.

El seguro con ánimo de lucro tiene su origen en Italia en el siglo XIV. En esa época, los aseguramientos marítimos se hacían a través de préstamos. Era una forma de establecer las garantías de solidaridad de todas las expediciones. A esta época pertenece el primer

contrato de seguro marítimo firmado en 1347 en el que se aseguraba el buque ‘Santa Clara’ que hizo la ruta entre Génova-Mallorca. Estos contratos recibieron el nombre de pólizas.

Y en 1435 se promulgó la Ordenanza del Seguro Marítimo en Barcelona, la regulación más antigua que se conoce hasta la fecha.

Época Moderna

En este período, Carlos I dicta la primera Ley que regula de carácter obligatorio el contrato de Seguro Marítimo. En este momento pasan de estar representados por una persona física a estar formado por entidades pluripersonales y sociedades anónimas.

El 2 de septiembre de 1666 hay un antes y un después en el mundo de las aseguradoras. Ese día se produjo el gran incendio de Londres que comenzó a extenderse sin límites y que arrasó gran parte de la ciudad. El resultado fue catastrófico, 12.300 casas y 87 iglesias destruidas y miles de personas que perdieron sus casas y negocios. El médico Nicholas Barbon dejó su profesión de médico y comenzó a reconstruir las viviendas que habían sido arrasadas. Esto le llevó a crear su propia compañía aseguradora contra incendios en 1667, la Fire Office.

El seguro en Inglaterra estaba asociado a los cafés donde se reunían comerciantes y hombres de negocio. Edward Lloyd era propietario de una cafetería llamada Lloyd’s que se encontraba ubicada en el sector financiero de Londres. Tras encabezar varias reuniones,

comenzó a publicar en 1698 las 'Lloyd's News', donde daba información de los viajes más recientes y de los mercados en el mundo, además de noticias sobre los cargamentos enviados y las pérdidas en el mar. Se convirtió en una auténtica bolsa de seguros y se creó la primera asociación de aseguradores particulares: 'Lloyd's Underwriters'. De esta forma, la institución se ha convertido en la sociedad anónima de aseguradoras más famosa del sector que se dedica a reasegurar cualquier tipo de póliza. Hasta mediados del siglo XX, la compañía monopolizó todos los seguros marítimos de Inglaterra.

Durante el siglo XVII, el seguro de vida comienza a desarrollarse con la dificultad de calcular el coste real con antemano. De ahí, surgen las tontinas, el primer intento de utilizar las leyes de la probabilidad y el principio de la esperanza de vida para fijar las anualidades. Los miembros se asociaban y creaban un fondo de contribuciones. El total se invertía y al final de cada año, se repartían los intereses entre los supervivientes. No tuvieron mucho éxito, pero fueron el germen del seguro de vida.

Durante el siglo XVIII, cobran importancia las teorías de Galileo y Pascal en el cálculo de probabilidades, por lo que tanto las rentas vitalicias como las indemnizaciones se van a calcular científicamente teniendo en cuenta la edad y otros factores. Esto da origen a las tablas de mortalidad. La primera empresa que nace basándose en esta teoría es The Equitable Life Assurance Society en 1762 en Inglaterra. La suma asegurada y el importe de la prima se fijaban al contratar la póliza.

En 1802 se crea en Toulouse (Francia) una gran mutua de seguros dando lugar al reaseguro, que tiene como objetivo distribuir los riesgos asumidos por los propios

aseguradores. Se reservan la parte que puedan soportar y el resto lo colocan en las entidades reaseguradoras. De esta forma, si ocurre un trágico accidente, no es una compañía la que tiene que hacer frente a todos los gastos, sino que está repartido entre muchas.

En España también se da un gran desarrollo de las compañías de seguros en el siglo XVIII, especialmente en el ámbito marítimo, en los seguros de incendio y de vida. Pero el gran impulso llega en 1883 con la creación de una comisión de Reformas Sociales, con la que se asentó la base de la ley de Accidentes de Trabajo finalmente promulgada en 1900. Más tarde, en 1908 se creó el Instituto Nacional de Previsión que fue el origen de lo que hoy en día conocemos como la Seguridad Social. (Carrasco, s.f.)

Historia de los seguros en México

Para que tengas datos más exactos respecto a la historia de los seguros, te queremos compartir que el primer contrato de seguro, como tal, se generó en 1347 en Génova Italia. De igual forma, la primera póliza apareció en Pisa, específicamente en 1385.

En lo que se refiere a México, la historia del seguro se remonta a finales del siglo XIX, en esa época tuvieron lugar las primeras regulaciones, misma que facilitaron la creación de un organismo que pudiera integrar todas las labores que realiza una aseguradora. Y tal fue su impacto, que hoy existen en nuestro país compañías de seguros con más de 100 años de historia, Latino Seguros es una de ella.



Ya en una línea del tiempo más reciente, los antecedentes formales del seguro se remontan al año de 1870, momento en que su contratación queda regulada en el Código Civil.

Finalmente, y para darle continuidad a esta línea del tiempo, fue en 1892 cuando se promulgó la primera ley que rige a las compañías de seguros, mexicanas y extranjeras, y la cual se mantiene vigente en la época actual.

Línea del tiempo de los seguros en México

1870 – Se regula el contrato de un seguro en el Código Civil.

1892 – Se promulga la primera ley que rige a las compañías de seguros.

1897 – Se funda la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros contra Incendio, la cual estaba constituida por 17 aseguradoras.

1935 – Se promulgan las primeras leyes que rigen al sector asegurador mexicano: La Ley sobre el Contrato de Seguros (LCS) y la Ley General de Instituciones de Seguros (LGIS).

Es así como la historia de los seguros comenzó a forjarse en México. Lo más destacable es que algunas de las aseguradoras más antiguas de México se mantienen activas en la actualidad.



Entre las aseguradoras más antiguas que se crearon durante esos años, están:

La Anglomexicana (1897).

La Nacional (1910).

La Latinoamericana (1906).

La Veracruzana (1908).

Cuando La Latinoamericana cumplió medio siglo, esto en el año de 1956, se decidió levantar la torre más alta del país, hablamos de la Torre Latinoamericana, ícono por excelencia de la Ciudad de México, pero además un símbolo de entereza y fortaleza de este país.

Este año 2021, Latino Seguros cumple 115 años de realizar un trabajo enfocado en brindar servicios con sentido humano y de calidad que generen confianza entre sus asegurados;

esto poniendo a su disposición seguros de vida, de gastos médicos mayores, de auto y el resto de la oferta con la que cuenta. (Seguros, 2021)

¿Cómo funcionan los seguros?

Por lo general los seguros son celebrados a través de un contrato, en el cual se estipulan los beneficios de la adquisición de este servicio. Si estás planeando contratar este producto financiero con alguna entidad, pero no logras comprender en su totalidad cómo funcionan los seguros, nosotros nos encargaremos de explicarte a detalle cómo es que estos trabajan.

¿Qué son los seguros? Marco conceptual

Estos productos otorgados por entidades financieras o aseguradoras son una útil herramienta, fungiendo como un sistema de protección para sus clientes. Esto ante diversos riesgos comunes que enfrentamos las personas, como nuestra integridad física, salud, propiedades y sobre todo económicamente, siendo esta última una de las más importantes.

Al ser situaciones tan inesperadas son gastos que no son planeados, siendo cubiertos en un cierto porcentaje por dicha entidad. Los seguros son una gran opción para la protección de nuestro futuro y la prevención de riesgos transfiriéndose a estas entidades, convirtiéndose en un importante apoyo.

¿Quiénes intervienen en los seguros?

Son varias las partes involucradas durante todo el proceso de contratación que requiere este trámite y que es importante que conozcas para que comprendas y sepas en su totalidad cómo funcionan los seguros.

¿Cómo funcionan los seguros?

Para entender cómo funcionan los seguros, estos trabajan bajo la contratación de una póliza de seguros, en ella te encontrarás con los términos, condiciones y situaciones en las que estarás protegido, además que se estipulará el precio que tendrás que pagar ya sea en una sola exhibición o de forma fraccionada.

A este pago se le conoce como prima, la cual te comprometes a pagar con la finalidad de que la aseguradora cumpla con la parte de sus obligaciones. Estos términos dependen mucho del tipo de seguro que estés contratando, ya que como pudiste ver existen una amplia variedad y cada uno de ellos cambia.

Por lo general, en su mayoría trabajan bajo las mismas condiciones, que es cubrirse económicamente en caso de que sufras un percance, sea de índole personal como de salud, un accidente, etc.

Asimismo, para la protección de tu patrimonio y de cosas materiales como una casa, un carro, alguna empresa, contra robo, algún fenómeno natural como inundaciones, incendios, terremotos o cubrir parte de la responsabilidad social, se hace mediante una indemnización, que consiste en una compensación económica destinada a reparar.

¿Cómo cotizar seguros online?

Otro punto importante de usar un cotizador de seguros online, ya que este paso es fundamental para encontrar aquel que sea el indicado para ti, aunque siendo sinceros es una de las tareas más tardadas y cansadas de realizar debido a que tendrías que acercarte a cada una de las aseguradoras para recibir una cotización, en donde se evaluarán los riesgos a los que te enfrentas otorgando un precio.

Sin embargo, para ahorrarte un poco de tiempo y lo encuentres lo antes posible, en Todo Seguros ofrecemos soluciones para la fácil contratación de seguros. Al momento de conocer tus necesidades, uno de nuestros asesores se encargará de realizar las cotizaciones, buscando entre las aseguradoras aquella que te ofrezca la mayor cantidad de beneficios según tus necesidades y con un excelente precio. (seguros, s.f.)

Póliza de seguro: qué es, características y cómo funciona

¿Para qué sirve una póliza de seguro?

Este tipo de póliza cubre al asegurado los riesgos previstos en el contrato, es decir la posibilidad de que se produzca el evento dañoso y por el que queda cubierto para no tener que afrontar un gasto elevado en un momento determinado. Todo esto se produce a cambio de una prima, que se abona normalmente en una periodicidad anual.

Las pólizas de seguro de crédito y caución permiten a las compañías asegurar el riesgo de impago, incumplimientos de contrato, exigencias pactadas y otras consideraciones, que están previstas en la Póliza de seguro.

Esto permite operar de una manera mucho más segura y que la compañía pueda llevar a cabo su actividad sin preocupaciones, entendiendo que los puntos relacionados con cobro y gestión de incidencias de contratos o acuerdos quedan cubiertos.

¿Cómo se contrata una póliza de seguro?

Una póliza de seguro se contrata con una compañía aseguradora, que ofrece una serie de coberturas a las que el asegurado accede mediante el pago de una prima y cuyo precio variará en función de la cantidad de coberturas o tipologías de estas.

Antes de hacer efectiva la contratación de un seguro, la compañía aseguradora remite una oferta al posible asegurado para que este pueda estudiarla, y una vez llegado a un acuerdo, se formalizara la Póliza en las condiciones pactadas.

Elementos personales de una póliza de seguro

- Asegurado es la persona que estará protegida por el seguro, pudiendo ser o no la misma que lo contrata.
- Tomador es la persona física o jurídica que suscribe el contrato, sea o no asegurado y que asume la obligación de pago de la prima y demás obligaciones que legal y contractualmente le corresponden.

- Asegurador es la compañía que protegerá al asegurado y se hará cargo del riesgo asociado al incidente o causa.
- Beneficiario es la persona física o jurídica designada por el asegurado para el cobro de la indemnización derivada del siniestro.

Condiciones e indicaciones

1. La póliza de seguro de crédito o de caución contendrá, como mínimo, las indicaciones siguientes:
 2. Nombre y apellidos o denominación social de las partes contratantes y su domicilio, así como la designación del asegurado y beneficiario, en su caso.
 3. El concepto en el cual se asegura.
 4. Naturaleza del riesgo cubierto, describiendo, de forma clara y comprensible, las garantías y coberturas otorgadas en el contrato, así como respecto a cada una de ellas, los derechos, las exclusiones y limitaciones que les afecten.
 5. Designación de los objetos asegurados y de su situación.
 6. Suma asegurada o alcance de la cobertura.
 7. Importe de la prima, recargos e impuestos.
 8. Vencimiento de las primas, lugar y forma de pago.
 9. Duración del contrato con expresión del día y la hora en que comienzan y terminan sus efectos.
10. Si interviene un mediador en el contrato, el nombre y tipo de mediador. (CESCE, s.f.)

El comienzo y desarrollo del seguro de vida

Si bien no se logra determinar con precisión sobre el comienzo de la comercialización de los seguros de vida, una de las primeras apariciones se generaba sobre la sepultura y los gastos que devenían del entierro.

Durante el siglo XIV en Egipto, existía lo que se llamaba “Guilds”. La guilds, era una agrupación entre personas que sostenían una actividad; donde los agrupados se imponían reglas y libertades con el fin de respaldarse mutuamente. De acuerdo a Mecca 13 (Manual de seguro de personas, 2001), “Estos organismos cuya finalidad era el socorro mutuo de personas unidas por una razón común, fueron el antecedente de las futuras corporaciones de agrupamientos por oficios”.

Esta guilds, como se mencionaba anteriormente, era más bien utilizada por los albañiles de los cementerios, ya que eran los que se dedicaban a prestar servicios funerarios.

Más tarde, en Roma se formaron sociedades, en donde los socios que la conformaban se comprometían a dar una parte de su patrimonio presente y futuro, para poder ayudar al miembro que se quedara sin recursos, producto de circunstancias indeseables; de esta manera, nació la idea de prevención sobre los riesgos, amparando al socio de no quedar en la insolvencia económica por los distintos motivos que puedan surgir como por ejemplo el incendio y destrucción de su hogar, ruinas de cosecha, fallecimiento del propietario o jefe de familia, etc.

Durante la Edad Media, la idea de protección fue expandiéndose entre las familias de diferentes pueblos, fueron surgiendo nuevas sociedades con intereses en común. Para esto, fue necesario empezar a preparar contratos sociales, y quien deseara ingresar al convenio

tenga la posibilidad de aceptar o rechazar dichas condiciones impuestas (lo que hoy en día se asimilaría al contrato de un seguro en general).

Con el tiempo estas ayudas solidarias y de orden mutuo, se fueron ampliando hasta obtener una caja social integrada por los miembros de la sociedad. Se primaba la ayuda económica a la viuda e hijos huérfanos, a los inválidos y a los militares que venían de la guerra sin poder reincorporarse al servicio.

Por otra parte, la primera cobertura realizada sobre el patrimonio de los comerciantes era asegurar la vida de ciertas personas, es decir “sus esclavos”, lamentablemente personas a las que se les desconocía la naturaleza de seres humanos y se los registraba dentro del patrimonio económico de sus amos en conjunto con el resto de sus bienes. Dentro de esta cobertura, lo que se intentaba proteger era a los esclavos embarcados en el transporte marítimo, siendo enviados entre regiones o países como mercancías.

Primeras apariciones del seguro de vida como juego de azar

El seguro de vida fue sufriendo varias transformaciones a lo largo de su historia. Por un período se lo vinculó a la práctica de los juegos de azar, por ejemplo, durante el siglo XVI en Londres antes de embarcar, los pesqueros entregaban una suma de dinero a los aseguradores donde apostaban por su regreso, es decir que, si regresaban el asegurador debía entregarles el doble o triple sobre la suma aportada por el embarcado. Sobre esto no se realizaba ningún cálculo, simplemente era un contrato de común acuerdo, apostando si retornaban o no con vida y sobre el aporte monetario que se acordaba entre asegurado y asegurador.

Esta situación fue extendiéndose al punto de apostar sobre la vida de los soldados que iban a la guerra ya que a su regreso los exponían a un sufrimiento físico para ganar dichas apuestas; esto trajo aparejado que el seguro sea considerado un delito por el hecho de jugar con la vida humana, además de no abonar las apuestas acordadas.

Hacia fines del siglo XVII se empieza a tolerar la idea de que no todos los seguros son inmorales y surgiendo de éstos como una práctica habitual los seguros de renta vitalicia. Las primeras compañías aseguradoras en Europa Antes de que nazca la compañía de seguros propiamente dicha, era necesario modificar la percepción que se tenía del hombre, la cual constaba en considerar a todo ser humano como tal y no como un objeto patrimonial.

Para el desarrollo del seguro y su contrato fue necesario un análisis en materia de las matemáticas, para que, mediante su utilización se pueda crear una base técnica y única que permitiera valorar de forma justa y equitativa, aunque individual, que pueda controlar la subsistencia de las compañías a través de los años sin que existiera fraude en los pagos de siniestros, ya sean pagar menos de lo acordado o bien que no existiera indemnización alguna.

Esta técnica matemática, en primera instancia, se conformó mediante el cálculo de probabilidades, además de tener en cuenta la tasa de natalidad y mortalidad creadas en 15 Inglaterra, para que sean aplicadas a las rentas vitalicias, que fueron luego tomadas hacia el área de seguros de vida.

La primera aseguradora en fundarse fue en el año 1698 en Londres, llamada Mercer's Company, que solamente operaba la actividad de rentas vitalicias, pero fracasó dado que clasificaba edades de forma arbitraria, lo que imposibilitó su crecimiento con el correr del

tiempo. A raíz de este caso, fue necesario crear un marco jurídico que respalde a los accionistas de las compañías de seguros como su patrimonio.

Finalmente, el seguro de vida se instaló en Inglaterra durante el siglo XVIII, y fue vinculado directamente en los cafés de Londres. Cuenta la historia que, los comerciantes de Londres hicieron de sus cafés un centro de negocios y política. El café Lloyd's fue quien llamó la atención de los aseguradores, dado que reunía información sobre los cargamentos enviados, pérdidas de embarcaciones y otros datos. Con el tiempo el café Lloyd's se convirtió en una organización de seguros, siendo hoy en día considerada como una de las mayores instituciones para el seguro marítimo y la más conocedora de seguros de todas las clases en el mundo entero.

Las compañías de seguro fueron incrementándose de manera exponencial, por lo que fue necesario limitar la responsabilidad de los socios hacia la inversión generada desde sus acciones en caso de que la entidad quebrara, dado que se habían generado numerosos fraudes ocasionando no sólo la pérdida de la inversión del accionista, sino también su patrimonio, cabe destacar que esta limitación retrasó el desarrollo de los seguros en el Río de La Plata, (Crocco, Historia del Seguro de Vida Rioplatense, 2008).

Los primeros pasos del seguro de vida en Argentina

Hacia fines del siglo XVIII surge el primer proyecto para la fundación de Seguros de Buenos Aires se debe a Manuel Belgrano con la fundación de la primera compañía aseguradora denominada La Confianza (...) dedicada exclusivamente al seguro marítimo, donde se impregnaban conceptos de libertad, igualdad, seguridad y propiedad, donde trataba de imponer sus pensamientos en lucha generalmente con los intereses monopolistas (Mecca, Manual de seguro de personas, 2001).

Se establecieron además en el Virreinato del Río de La Plata las primeras agencias aseguradoras de origen español, proponiendo ciertas medidas para favorecer a la economía y a los comerciantes vinculados al sector asegurador, pese a esto era difícil sobrevivir al mercado, dado que en el pensamiento de la época hacia 1810 se manifestaba en contra de los seguros de vida por considerar al hombre objeto de comercio.

Posteriormente en 1817 fueron emergiendo otros proyectos como el de Juan Martín de Pueyrredón, creando la compañía de seguros Unión del Sud América que, si bien se orientaba hacia el seguro marítimo, su principal ramo era el de los patrimoniales, pero no el de vida.

Con el correr del tiempo, durante la primera mitad del siglo XIX, fue ampliándose el rubro hacia Latinoamérica, por ejemplo, México 1802 y Brasil 1808 pero con la circunstancia y meta fijada en la consolidación de la independencia. Una vez logrado el objetivo, las empresas de seguros podían instalarse e iniciar su desarrollo.

Para la segunda mitad del siglo XIX, más bien en 1860, se constituye la primera entidad aprobada por el gobierno porteño llamada Compañía Argentina de Seguros Marítimos S.A. A su vez, comienza la aparición del seguro de vida propiamente dicho, mediante un dictamen de la comisión de Hacienda de la Junta de Representantes de la provincia de Buenos Aires liderada por Santiago Wilde, en el que instaba a la creación de un banco de emisión de préstamos hipotecarios y prendarios, ya que de esta manera se podría incluir dentro de ellos este ramo tan útil al público que lo requiera.

Se puede destacar que el seguro de vida intentaba arraigarse en la sociedad argentina, Sarmiento se planteaba que al existir la posibilidad de no vivir cuanto se espera, consideraba que el seguro de vida era la mejor inversión posible.

La institución del seguro de vida es uno de los bienes más grandes que debe la civilización moderna a la humanidad, y creemos hacer un servicio a los pueblos hispanoamericanos a quienes está dedicada esta revista, empleando algunas páginas de ellas en la consideración de una materia que ha adquirido tanta importancia en ésta (EEUU) y las otras grandes naciones de la tierra...

... Tal es la institución que desearíamos ver introducida en los países hispanoamericanos. (Sarmiento, *Ambas Américas*, 1865).

Durante la presidencia de Miguel Juárez Celman, en 1890 se dicta un decreto sobre la supervisión administrativa de las empresas de seguros, creándose a tal efecto un cuerpo 17 de inspectores de sociedades anónimas, surgiendo en el año 1897 la Inspección General de Sociedades y devino con posterioridad la actual Inspección General de Justicia.

En la primera mitad del siglo XX, el Estado Nacional dio los primeros pasos para ejercer poder y control, a fin de supervisar a todas las compañías que se venían desarrollando en el país con la creación del organismo correspondiente, creando la Superintendencia de Seguros de La Nación (SSN) mediante el decreto n° 108.295 en el año 1937. Cabe aclarar que, en la República Argentina, secundariamente existía una prohibición política de operar aseguradoras extranjeras, basadas fundamentalmente en la fuga de divisas al exterior.

A partir de 1950 ya existían 150 compañías en el mercado asegurador local, y a fines de la década de 1980 se instrumentó el Seguro de Retiro, donde se registraron nuevas sociedades dedicadas exclusivamente a la actividad. Estas empresas no se encontraban dentro del marco de la regulación política y económica y esta desregulación condujo a la Superintendencia de Seguros de La Nación a dictar la resolución n° 21.523 en el año 1992 que constituye en Reglamento General de la Actividad Aseguradora, más tarde se continuó

con la flexibilización y se volvió a la desregulación con el fin de impulsar el sector económico del país, pero se diferenció de la Ley 24.241/3 y 24.557/95 que engloban la instauración del Sistema de Jubilación y Pensión en Argentina, así como la de Riesgos de Trabajo.

Evolución del seguro de vida en Argentina durante el período 2008 – 2018

A lo largo de la década 2008 / 2018, el seguro de vida en Argentina transitó por diferentes niveles de penetración en el mercado dado por distintos elementos. En primer lugar, la composición del mercado asegurador ha tenido un período de estancamiento entre el año 2009 y el 2012, ya que, si bien algunas de las entidades se mantuvieron estables en cantidad de compañías aseguradoras, las que indican la rama de vida y retiro redujeron su número de entidades aproximadamente en un 20% dado que para esta época surge en el año 2008 la Ley 26.425 dando fin a las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, lo cual generó cierto malestar en la población e incertidumbre sobre el ahorro creado por los afiliados al sistema privado pegando indirectamente y de forma negativa a las compañías orientadas al seguro de vida y retiro. Esta inclinación hacia la baja de compañías aseguradoras se vuelve a incidir hacia el año 2018, a diferencia de las 18 patrimoniales que han ascendido considerablemente en los últimos 10 años, esto puede deberse a los tipos de riesgos y necesidades que puedan padecer los individuos. (Costa, 2021)

La transformación de las compañías de seguros en la era digital

La industria de los seguros tiene una particularidad probablemente única: vende el mismo producto desde sus orígenes hace siglos. Esto podría llevar a concluir que es un sector que

no avanza ni se transforma. Sin embargo, es todo lo contrario, hay muchas cosas que están cambiando en la industria aseguradora a nivel mundial y a nivel de la región.

En este artículo pretendemos explorar cómo la era digital presenta múltiples oportunidades (y no pocos retos) a las compañías de seguros. Obviamente en cada país pueden existir particularidades, pero nos centraremos en aquellas que a nuestro juicio son más relevantes y extendidas en la región.

El impacto de la era digital en el negocio

Las compañías de seguros siempre han buscado acercarse a sus agentes o corredores como forma de asegurarse su lealtad o preferencia frente a otras compañías; así como a sus clientes finales como forma de ser menos dependientes de los primeros. Esto no les ha resultado fácil a lo largo de la historia, por múltiples razones que seguramente analizaremos en otra oportunidad. Pero, gracias a los nuevos recursos digitales, las compañías tienen por primera vez a su alcance medios atractivos y beneficiosos para lograrlo. Generando así posibilidades de acceso, personalización y contacto, a costos razonables, como nunca antes las han tenido.

A esto le tenemos que sumar el cambio en la mentalidad, hábitos y comportamientos de los clientes. Como resultado de todo esto, las aseguradoras están encontrando en el canal digital también un medio para agilizar sus tareas, ser más eficientes y finalmente más rentables.

A continuación, presentamos 5 cambios clave de la era digital que consideramos están transformando a las compañías de seguros.

#1. Social: un nuevo paradigma de la compra de seguros.

Muchas veces se relaciona el concepto de social con el simple hecho de “estar en las redes sociales”, sin tener en cuenta la importancia y alcance que tiene el fenómeno social desde el punto de vista del cambio en los comportamientos y hábitos de las personas.

En este punto es clave comprender que las personas valoran cada vez más la opinión de los demás, lo que recomiendan, lo bueno y lo malo, se informan, quieren conocer detalles y sobre todo confían en lo que otros dicen, sin conocer muchas veces quiénes son. Este es un cambio de comportamiento relevante para evaluar y discutir sobre la venta de seguros en el futuro (muy) cercano.

Si las compañías no tratan de entender los desafíos de la gestión de seguros del futuro se estarán condenando a observar cómo otros crecen en su mercado con nuevos clientes que operan bajo nuevos esquemas mentales. Hoy la importancia de la “experiencia” del cliente a lo largo de toda la cadena del valor de los seguros es crítica.

Esto es un mensaje no sólo para las compañías, sino también para los agentes de seguros tradicionales. Un ejemplo de otra industria que podría asimilarse es la evolución del negocio de las agencias de viaje versus los portales de ventas de viajes. Pensemos por un momento cuál era el valor que agregaban las agencias de viajes no tantos años atrás, y comparemos con lo que pensamos que agregan actualmente las cadenas de distribución de seguros tradicionales. No estamos afirmando que los agentes van a desaparecer, pero seguramente veremos menos agentes en un futuro, más especializados y mucho más



profesionales, conviviendo con la venta directa de seguros basados en la confianza y recomendaciones de las redes sociales.

El cambio se está dando con la modificación en los hábitos de las personas, no necesariamente porque las compañías quieran cambiar la manera de operar. La venta y la experiencia ofrecida en general se tendrá que adaptar a la forma en que los clientes quieren comprar y ser atendidos.

Y esto surge a partir de un claro fenómeno demográfico (ajeno a los seguros): los nuevos clientes jóvenes que entran en el mercado de trabajo ya están totalmente integrados en la era digital. Son personas acostumbradas a investigar, enterarse de precios, condiciones y términos a través de fuentes digitales, y luego deciden si compran, y a través de qué canal. La industria de seguros mundial recién se está dando cuenta que está perdiendo clientes cada día por no ofrecer métodos directos digitales de venta y servicio. Si observamos otras industrias, Amazon es un ejemplo y modelo, todos los productos, distintos proveedores donde conviven múltiples formas de pago y entrega garantizada. Siguiéndolo, ya han surgido “marketplaces” de seguros en el mundo con gran éxito, como por ejemplo Insurify.com o el más cercano Comparaencasa.com. En estos sitios, uno puede hacer lo mismo que en Amazon, pero para comprar un seguro.

#2. Móvil: un canal ideal para el servicio post venta, además de generar mejoras en la oferta de servicios.

Aquí podemos observar otro cambio relevante en todo el proceso de la cadena de valor de los seguros. Y no necesariamente en lo obvio que es la posibilidad de contratar un seguro desde un dispositivo móvil. Sobre todo por el proceso de información y gestión de reclamos de siniestros. Tener un accidente, informar la ubicación y siniestro a la compañía,

sacar fotos y enviarlas, compartir el contacto de las otras personas accidentadas, solicitar un coche de cortesía o directamente irse del lugar del accidente (previa aprobación en el momento de la compañía), etc., son ya moneda corriente en muchos países.

El éxito de estos nuevos servicios en plena expansión, está fuertemente condicionado por el aspecto de la usabilidad. Brindar una experiencia excelente en todos los medios digitales (y en este caso con énfasis en el móvil) es para una compañía un área fértil para competir por la preferencia de los clientes con sus competidores.

#3. Pricing: el retorno de las pólizas a la medida

Vinculado con el punto anterior, surge otro fenómeno que se denomina el “Internet de las Cosas” (IoT – Internet of Things). Esto implica usar el rastro digital que las personas van dejando para obtener un mejor precio por sus pólizas de seguros.

Una aplicación de este nuevo concepto es el “pago por el uso”: si se aceptan las condiciones, por ejemplo, compartir la información del GPS del celular con la compañía de seguros, ella podrá evaluar la forma en que cada día se usa el automóvil, las rutas que se eligen, los horarios en los que se maneja, velocidad, etc. Esto además de servir para evaluar la forma de conducir e incluso mejorarla con asesoramiento, entrenamiento, u otros servicios, puede generar dos ventajas adicionales para el cliente. Por un lado, tener un precio personalizado para su riesgo particular y no un precio “promedio” basado en la edad o en el tipo de auto que se tenga. Y la segunda, la posibilidad de “pagar por el uso”, es decir si se usa el auto poco se paga menos que otra persona que lo usa más tiempo.

En definitiva, implica volver a los orígenes de los seguros: tener pólizas personalizadas que se adapten a las necesidades de cada cliente, algo que en otras industrias es una realidad hace tiempo (como en la venta on-line de vestimenta).

#4. Analytics: la información como base de la transformación

¿Qué es analytics?: es el uso intensivo de grandes volúmenes de datos para analizar comportamientos, realidades, hechos, etc. y generar conocimiento predictivo de forma de responder a las preguntas inteligentes que hay en la compañía, promoviendo la actuación y los comportamientos alineados.

Obviamente, todo lo que comentamos anteriormente está basado en Analytics: grandes volúmenes de datos, manejados rápidamente de forma inteligente.

Pero podemos ampliar el concepto con lo siguiente: ¿cuánto mejor se puede manejar una red de distribución y la base de clientes de una compañía si primero se dispusieran de datos de buena calidad? Y luego de tenerlos, usarlos para generar ofertas personalizadas en los momentos en donde existe mayor probabilidad de aceptar la oferta y contratar un seguro.

Por ejemplo: una persona joven que acaba de tener su primer hijo es seguramente candidato ideal para comprar un seguro de vida, como así una persona con varios hijos que estén iniciando la edad escolar es un target para un seguro de matriculación, y un turista es target para un seguro de viaje. Todo esto es muy lógico y razonable, pero ¿por qué se siguen gastando fortunas en campañas genéricas que no tienen gran efecto en la producción de seguros? Básicamente por dos razones, una porque no siempre se tienen los datos o es tortuoso disponerlos en forma oportuna y con bajo esfuerzo, y la segunda porque en caso

que se dispongan no siempre se sabe cómo manejarlos y analizarlos para detectar oportunidades de negocio.

5. Insurtech: ¿enemigos o aliados?

Todavía no ha aparecido una aplicación o un nuevo operador fuera de la industria financiera tradicional que cambie completamente el negocio de los seguros como lo conocemos. Pero tenemos que saber que hay muchas personas, grupos y empresas en el mundo que están trabajando en lograrlo. Las compañías de seguros no deberían perder esto de vista. Por ello, creemos que las aseguradoras que integren e incorporen con éxito nuevas capacidades digitales en sus operaciones en curso, ya sea a través de adquisiciones de insurtech o de asociaciones con ecosistemas de innovación, obtendrán los mayores beneficios.

Muchas tecnologías tienen el potencial de lograr impactos relevantes. Un ejemplo obvio es la tecnología blockchain. Si bien los usos a corto plazo para los aseguradores pueden no ser claros, lo relevante es que hay ramificaciones que deben ser consideradas.

Blockchain en seguros

El blockchain es una estructura de datos totalmente distribuida que contiene transacciones y el histórico de éstas, y que garantiza que: cada participante tiene la misma copia exacta y que una vez incorporada una transacción no es posible removerla del blockchain.

A pesar de que cada participante tiene una copia, las operaciones que sobre ella se realizan (nuevas transacciones) se propagan a los demás de manera que siempre todos trabajan sobre la misma versión de la estructura. El blockchain permite transformar esquemas

centralizados en distribuidos o descentralizados garantizando la integridad y sin requerir de grandes capacidades de computo a los participantes.

Basados en la tecnología de blockchain se han desarrollado los contratos inteligentes (Smart Contracts) que permiten fijar condiciones para que las transacciones se ejecuten. Estas condiciones son verificadas por todos los participantes del blockchain para validar una transacción. Si bien hay varias aplicaciones que se visualizan en el contexto de la industria de seguros uno de los más paradigmáticos sería el de incorporar las pólizas como un contrato inteligente. En este escenario, se incorporan en el contrato inteligente las condiciones de ejecución de una póliza en forma de un pequeño programa y se definen actores externos que proporcionarán la información para determinar el cumplimiento de las condiciones del contrato inteligente. A modo de ejemplo, imaginemos que introducimos un contrato inteligente asociado a un seguro de incendios de una vivienda. Esto implicaría agregar al blockchain una transacción que implica la transferencia del monto acordado al beneficiario y condicionar la transferencia a que se cumplan ciertas condiciones como ser que la alarma de incendio se haya disparado (ver comentarios anteriores sobre Internet of Things), que Bomberos haya publicado un reporte de incendio con ciertas características (ej.: domicilio del asegurado, que haya sido accidental, etc.) y que se cumplan condiciones formales (ej.: póliza vigente). Los participantes del blockchain (ej.: una o varias aseguradoras, corredores, beneficiarios) podrán verificar en tiempo real el cumplimiento de las condiciones del contrato inteligente, y una vez que la red acuerde que las condiciones del contrato están cumplidas, automáticamente ejecutarán la transacción acreditando el monto acordado al beneficiario. Un esquema de este tipo promete agregarle transparencia de cara al usuario, hacer más eficiente el proceso de pago de la póliza y reducir costos operacionales a las aseguradoras.

Hemos planteado un escenario a modo de ejemplo, pero se entiende que la tecnología del blockchain y los contratos inteligentes ofrecen alternativas para la prevención de fraudes y establecer esquemas de funcionamiento tolerantes a fallos a menores costos.

Si bien los usos a corto plazo se están investigando, lo que está claro es que hay ramificaciones que deben ser consideradas.

Las compañías de seguros no pueden quedar ajenas a esta nueva realidad, deben acercarse a los nuevos ecosistemas de innovación, para conocerlos y entender qué hacen, qué pueden hacer, incluso dirigir estos ecosistemas. Todo con el objetivo de adaptarse rápidamente para sobrevivir y tener éxito.

Estos 5 factores son clave en la definición de la industria aseguradora del futuro.

Obviamente, aquí estamos hablando de factores vinculados con lo digital, pero hay muchos otros, como los aspectos socio culturales, el envejecimiento de la población, los temas regulatorios, entre otros.

Lo que es crítico: no matar la innovación

Cuando consideramos los factores anteriores junto a las tecnologías o enfoques emergentes como el blockchain, la robótica, la computación cognitiva, los autos que se manejan solos, lo importante a recordar es que las compañías deben aprovechar estas oportunidades para estar a la vanguardia de forma permanente. Es decir, hoy cuando las oportunidades aparecen, las empresas tienen que analizarlas e implementarlas de forma rápida (y los períodos se acortan cada vez más), sólo así podrán responder adecuadamente y cumplir con las expectativas de los clientes.

Para ello hay un factor crítico a tener en cuenta: no se debe “matar la innovación”, y ahí hay un espacio para reflexionar sobre cuán innovadora es en realidad la compañía.

El sector financiero se encuentra en los últimos tiempos bajo amenaza por diversos nuevos competidores que entran gracias a la innovación y a los cambios culturales; en el negocio de los seguros está pasando lo mismo. En la mayoría de los países de la región hemos visto movimientos interesantes de las compañías de seguros innovando en portales interactivos para asesores, apps para sus clientes finales, venta directa de seguros, micro-seguros, etc. Todas muy buenas noticias pero que no deberían frenarse ahí.

El mundo progresa rápidamente, Lemonade y Progressive son ejemplos de compañías de seguros que avanzan aprovechando las nuevas tendencias. Cada compañía tiene que encontrar la forma y su propio camino para incorporar la innovación en todos sus procesos críticos.

La transformación digital del negocio de los seguros

Como hemos visto, creemos firmemente que la transformación es posible, y es necesaria sobre todo en un mundo en donde van a ir surgiendo nuevas tendencias y tecnologías que hacen que los cambios sean cada vez más rápidos. Los modelos de negocios se tienen que adaptar al nuevo entorno, a las nuevas exigencias de los clientes y a las posibilidades que tienen las compañías hoy en día y a las que tendrán en el futuro próximo.

Las oportunidades son muchas, la decisión de cada compañía es simple de plantear (pero no simple de responder): o subirse a la ola o dejar que ésta pase y observar qué hace el resto. Creemos firmemente que la segunda respuesta no es la mejor para asegurar la sostenibilidad de una compañía. Cuidado, no necesariamente hay que arriesgarse en todo, pero el avance tecnológico implica inequívocamente que de forma gradual o más rápidamente, las empresas adopten los cambios y saquen provecho de las nuevas tecnologías si pretenden expandirse o al menos subsistir.

Es por ello que creemos que hoy hay un sinnúmero de posibilidades para las compañías de seguros que reafirmen su compromiso con la innovación, que efectivamente la implementen, y fomenten un ecosistema innovador con nuevos socios y bajo nuevos paradigmas que necesariamente se deben adoptar e incorporar, para estar a la vanguardia del negocio. (Flores, s.f.)

Preguntas

1. ¿Cuenta con algún seguro?
2. ¿Conoce como funciona un seguro?
3. ¿Sabe qué es "Beneficiario"?
4. ¿Le han sido de utilidad los seguros (Auto, vida, casa, retiro, entre otros.)?
5. ¿Sabe qué es un "Siniestro"?
6. ¿Conoce alguna compañía aseguradora?
7. En caso de no contar con un seguro ¿Podría mencionar por qué?
8. En caso de si contar con un seguro ¿Podría mencionar por qué?
9. ¿Usted confía en los seguros?
10. ¿Le han negado alguna vez un seguro?
11. ¿Conoce los motivos de negación de un seguro?

Bibliografía

Carrasco, G. (s.f.). *FARODEVIGO*. Obtenido de El origen de los seguros:

<https://www.farodevigo.es/ideas/miralfuturo/el-origen-de-los-seguros.html>

CESCE. (s.f.). *CESCE*. Obtenido de Póliza de seguro: qué es, características y cómo

funciona: <https://www.cesce.es/es/seguros-de-credito/poliza-de-seguro>

concepto. (29 de Julio de 2022). *Concepto*. Obtenido de [https://concepto.de/metodo-](https://concepto.de/metodo-inductivo/)

[inductivo/](https://concepto.de/metodo-inductivo/)

Costa, M. J. (2021). *Universidad del Este*. Obtenido de El seguro de vida, los

determinantes e incentivos de contratación:

<http://dspace.biblio.ude.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/194/Present>

[aci%C3%B3n%20Final%20Escrita%20de%20Tesis%20-](http://dspace.biblio.ude.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/194/Present)

[%20Maria%20Jose%20Costa.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.biblio.ude.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/194/Present)

Flores, F. O. (s.f.). *Deloitte*. Obtenido de La transformación de las compañías de seguros en

la era digital: [https://www2.deloitte.com/uy/es/pages/strategy-](https://www2.deloitte.com/uy/es/pages/strategy-operations/articles/La-transformacion-de-las-companias-de-seguros-en-la-era-digital.html)

[operations/articles/La-transformacion-de-las-companias-de-seguros-en-la-era-](https://www2.deloitte.com/uy/es/pages/strategy-operations/articles/La-transformacion-de-las-companias-de-seguros-en-la-era-digital.html)

[digital.html](https://www2.deloitte.com/uy/es/pages/strategy-operations/articles/La-transformacion-de-las-companias-de-seguros-en-la-era-digital.html)

Seguros, L. (07 de Abril de 2021). *La Latino Seguros*. Obtenido de Historia de los seguros

en México: [https://latinoseguros.com.mx/sitio2021/historia-de-los-seguros-en-](https://latinoseguros.com.mx/sitio2021/historia-de-los-seguros-en-mexico/)

[mexico/](https://latinoseguros.com.mx/sitio2021/historia-de-los-seguros-en-mexico/)

seguros, T. (s.f.). *Todo seguros*. Obtenido de ¿Cómo funcionan los seguros?:

<https://todoseguros.com.mx/blog/como-funcionan-los-seguros/>

REFERENCIAS

- bbva. (2019). La importancia de los seguros para autos. 2022, de BBVASEGUROS Sitio web: <https://www.bbva.mx/educacionfinanciera/seguros/la-importancia-de-los-seguros-para-autos.html>
- WIBE. (2020). Auto seguro, beneficios a futuro. 2022, de WIBE Sitio web: https://www.wibe.com/blog/auto/seguro-beneficiosfuturo/?gclid=CjwKCAjwrqqSBhBbEiwAlQeqGr--jBZ3IYU4Unx7UFIq2VIMrbEieQMfpOr16mg5f2HDvLI4m3wsxoCczUQAvD_BwE&gclidsrc=aw.ds
- CLARENTE. (2021). 5 Razones para contratar un seguro de auto. 2022, de CLARENTE Sitio web: <https://clarente.mx/blog/razones-contratarseguros-de-auto/>
- MUNDOFINANZAS. (2016). La premisa de los Seguros. 2022, de MUNDOFINANZAS Sitio web: <https://www.mundofinanzas.es/lapremisa-de-los-seguros/>