



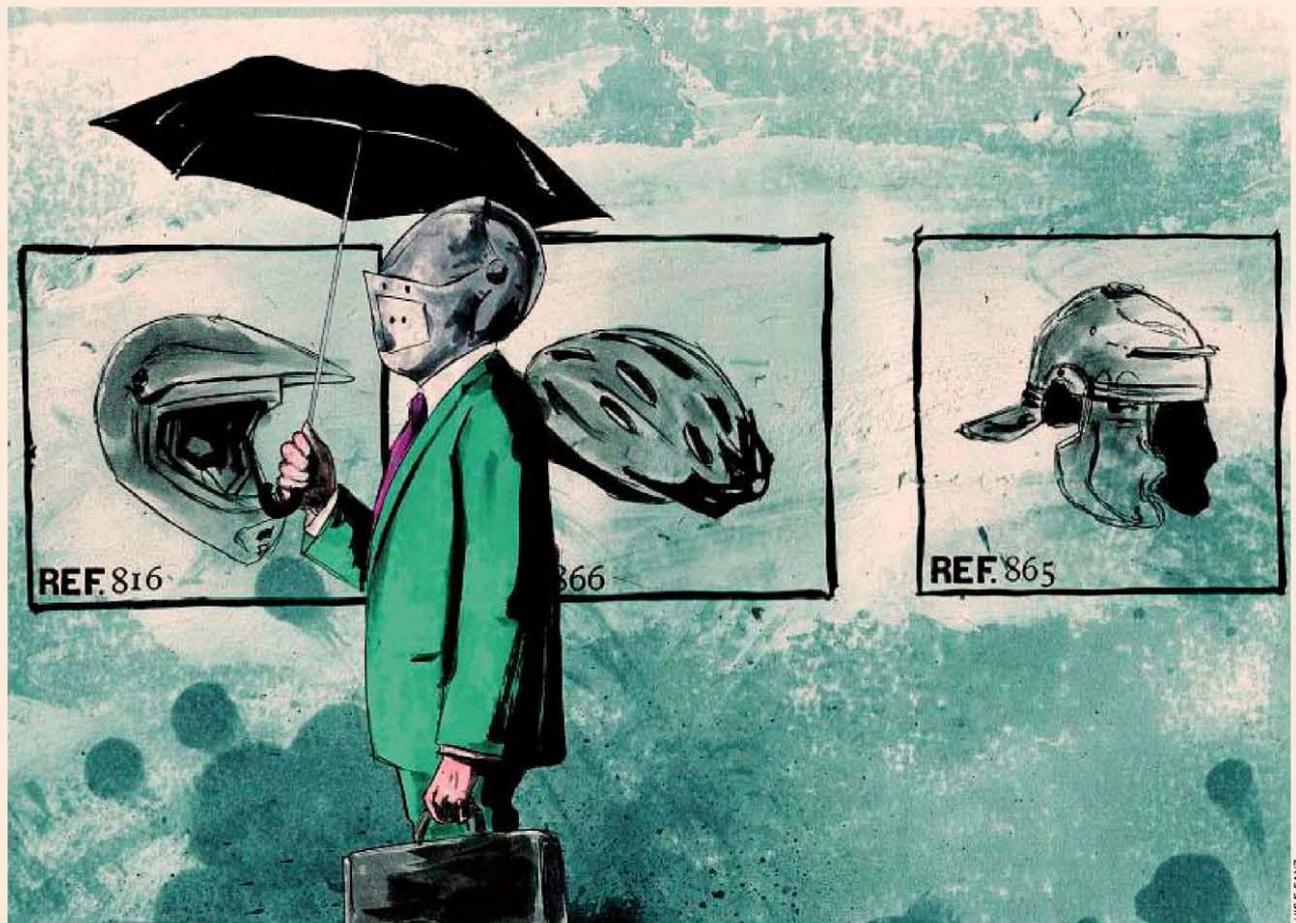
# ¿Ahorra cambiar de seguro cada año?

La crisis y los comparadores han favorecido un nuevo cliente de seguros, el 'cazagangas', dispuesto a cambiar de póliza cada año. Sin embargo, los mayores ahorros se obtienen a plazos más largos, de unos cuatro años

JUAN FERRARI

Con una rara avis, pero existen; son los *cazagangas*, que cada año rastrean en busca de seguros más baratos. Se trata de una minoría, no llegan a uno por cada mil, según Eva Montero de Rastreator.com, y en opinión unánime del sector, son personas que ven en los seguros una mera obligación legal y lo único que pretenden es rebajar cuotas.

Los españoles dedicaron a seguros el 3,3% del presupuesto familiar en 2012, 982 euros al año, lejos de holandeses (12,2%), alemanes (7,2%) o franceses (6,1%), según el INE. Unespa, la patronal del seguro, cifra en 291.648 millones lo que pagaron los españoles en primas en 2013. La crisis ha hecho el resto. Francisco Valencia, director de Gobierno Corporativo de Línea Directa, afirma que «el cliente se ha inclinado hacia productos más básicos y económicos y ha provocado, además, que circulen 2,4 millones de vehículos sin seguro». Mario Brüggemann, fundador de Acierto, remarca que en 2010



**20%**

es la rotación media en los seguros de coches, lo que significa que de 29 millones de pólizas, al año cambian 6 millones

los seguros a todo riesgo eran el 34% y a terceros el 66%, y en 2013 pasaron al 27% y al 73%.

En este contexto, los españoles buscan cada vez más rebajar las facturas. Fuentes del sector declaran que, en la actualidad, el 20%-21% de los propietarios de un seguro cambian cada año, es decir, la media de permanencia es de 5 años, cuando antes de la crisis era el 16%-17%.

## Poco ahorro

Se explica así que los comparadores de seguros hayan proliferado tras la aparición en 2007 de Acierto, que junto a Rastreator son los dos más conocidos.

Pero hay otros muchos. «Acierto nace para un producto, el seguro, del que la gente normal no sabe mucho. Explicamos cada póliza, no solo sus precios, también sus servicios, por lo que nos estudiamos todas las que hay en el mercado y las calificamos. Porque existen grandes diferencias entre las coberturas, y el precio por sí solo es engañoso», declara Brüggemann.

Poco a poco, el interés y el conocimiento del asegurador medio ha ido en aumento, gracias en parte a este tipo de comparadores. «Antes no se miraba tanto el seguro, pero ahora Internet facilita una in-

## Directas o tradicionales

En el sector no gusta hablar de aseguradoras *low-cost* en referencia a aquellas que compiten sobre todo en precio. Prefieren distinguir entre directas, que operan a través de Internet, y tradicionales. Además, la mayoría de las directas son segundas marcas de las primeras. Por otro lado, las directas insisten en que sus servicios son equiparables a las tradicionales y que el mejor precio lo consiguen por tener unos costes fijos inferiores al trabajar por Internet.

## EL SECTOR ASEGURADOR EN ESPAÑA

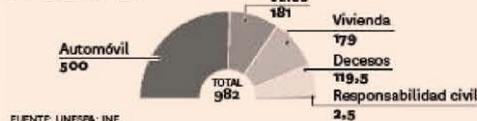
### EVOLUCIÓN 2012-2013

Datos expresados en millones de €



### GASTO DE LOS ESPAÑOLES EN SEGUROS

Datos expresados en €



FUENTE: UNESPA; INE

formación compleja -explica Montero-, y en cuestión de minutos tienes toda la oferta, por lo que el perfil del usuario de Rastreator ha cambiado de un joven de menos de 35 años a otro de cualquier edad. Los hombres buscan principalmente seguros de coches, y las mujeres, los de salud».

Sobre el *cazagangas* que pretende cambiar cada año de seguro, Montero coincide con el resto del sector. «Como mucho se pueden ahorrar al año de 10 a 20 euros y por ese dinero no cambian de seguro».

Javier Suárez acaba de fundar Ahorrosseguro, una web de subastas de se-

EL DE PEDRO

LUIS SANZ

siguen pág. 2 >



**CONSUMO AHORRAR CON LOS CAMBIOS DE PÓLIZAS**

VIENE DE PÁG. 1 > guros. El interesado pone las condiciones que quiere contratar y la web lo saca a subasta entre los proveedores. A las 24 horas se cierra la subasta y se reenvía al interesado las 3 mejores ofertas. Suárez explica que el cliente utiliza cada vez más estas herramientas de Internet para renegociar con su compañía. «Es muy habitual, pues la gente lo que quiere es que le mejoren el precio, pero no perder coberturas».

**Revisar las pólizas**

En este punto coinciden Acierto y Rastreator, que resaltan la utilidad de sus buscadores para tener a los aseguradores informados de lo que se cuece en el mercado, pues el verdadero ahorro se produce cada cuatro o cinco años, cuando realmente interesa revisar las pólizas.

En estos casos, la rebajas de 187 euros, según Rastreator. De todas formas, tanto en Acierto o Ahorroseguro recomiendan darse una vuelta cada año por los comparadores por si hubiese alguna oferta de interés.

Este entorno cambiante ha facilitado la aparición de las aseguradoras directas, que compiten en precio frente a las tradicionales, que esgrimen calidad de servicios. Sin embargo, en Línea Directa no comparten esta visión: «Los clientes vienen a Línea Directa por el precio, pero se quedan por el servicio», declara Valencia.

Por su parte, fuentes de Mutua Madrileña declaran: «En los últimos años hemos notado la entrada de clientes que vienen buscando ese trato diferencial que conocen por la experiencia de familiares y amigos. Y para que permanezcan con nosotros, hemos lanzado facilidades de pago, seguros de protección de pago y hemos bajado o congelado las primas».

**COMPARADOR DE COMPARADORES DE SEGUROS DE AUTOS**

Las 10 ofertas más económicas de seguro a todo riesgo con franquicias

Acierto.com Comparador más Aseguradoras			
ASEGURADORA	PRECIO (euros)	FRANQUICIA (euros)	COBERTURAS (oclusiones)
Balumba	237	600	2½
Balumba	248	390	2½
Fénix Directo	256	280	3
Balumba	259	290	2½
Línea Directa	268	300	3
Línea Directa	274	240	3
Fénix Directo	277	360	3
Línea Directa	290	150	3
Qualitas Auto	296	390	4
Génesis	309	900	4½
FIATC	311	1.250	3½

Rastreator.com Tu Comparador de Seguros		
ASEGURADORA	PRECIO (euros)	FRANQUICIA (euros)
Fénix Directo	256	280
Balumba	266	600
Fénix Directo	277	360
Balumba	278	390
Direct Seguros	303	600
FIATC	321	650
Qualitas Auto	326	390
Génesis	335	450
Qualitas Auto	338	290
Direct Seguros	346	280
Pelayonex	400	300

arpem.com				
ASEGURADORA	PRECIO (euros)	FRANQUICIA (euros)	CALIDAD (nota)	CALIDAD/FREC. (nota)
Fénix Directo (póliza plus)	254	280	6,46	7,55
Fénix Directo (+pack seguridad)	254	280	6,67	7,65
Balumba	256	290	5,89	7,24
Qualitas Auto	271	290	6,11	7,16
Balumba	279	190	5,89	6,95
Qualitas Auto	293	190	6,11	6,89
Direct Seguros	309	280	5,04	6,14
Direct Seguros	320	240	5,04	6,01
Direct Seguros	323	220	5,04	5,97
Direct Seguros	324	280	5,47	6,17
Direct Seguros	326	200	5,04	5,94



**DECÁLOGO PARA AHORRAR EN EL SEGURO**

- 1 Aplicar franquicias** en función de cada necesidad. Estar bien cubiertos para las necesidades más graves.
- 2 Evitar fraccionamientos de pago** en las pólizas. Cobran recargo por financiar los recibos, pues les supone gastos administrativos y financieros.
- 3 Comprobar concurrencias o solapamientos**, por ejemplo entre el seguro del hogar y el de la comunidad.
- 4 Valorar en conjunto los seguros**, agrupándolos en una aseguradora para obtener descuentos por volumen.
- 5 Asegurar el continente por su valor de reconstrucción** en seguros inmobiliarios, por el valor de la hipoteca o venta para evitar pagar excesos.
- 6 Revisar los capitales de facturación** de la actividad empresarial para pymes o autónomos, para ajustar la responsabilidad civil.
- 7 Controlar los capitales pendientes de créditos y préstamos** si hay seguros de vida asociados, para ajustar anualmente el capital contemplado en la póliza.
- 8 En autos de hasta 4 años**, conviene un seguro a todo riesgo con alguna franquicia; con más de 5 años, seguros a terceros con lunas, robos e incendios, y con más de 7 años, seguro básico a terceros.
- 9 Evitar partes de siniestros de auto**, pues afecta al precio de renovación, llegando incluso a tener problemas en un mal año con demasiados partes acumulados.
- 10 No proporcionar datos erróneos** con el fin de ahorrar a la hora de contratar, ya que de tener un siniestro se perderá ese ahorro inicial, perdiendo la efectividad.

\*Información proporcionada por la web del experto en seguros David Torio.

**GESTIÓN DE LAS RECLAMACIONES EN ESPAÑA**



**A los clientes se les da la razón en 15 de cada 100 reclamaciones**

La Dirección General de Seguros (DGS), dependiente del Ministerio de Economía, tiene encomendada la regulación de los seguros, pero también recibir y gestionar las reclamaciones de los asegurados. El último informe de reclamaciones data del primer semestre de 2013, en cuyo periodo la

DGS inició 5.604 expedientes y resolvió 5.262. De estos últimos, el regulador no admitió 1.836, casi 4 de cada 10 quejas, y de las 3.326 admitidas, dio la razón a la aseguradora en 1.483 expedientes; en 814 ocasiones, al reclamante, y los restantes expedientes están en distintas fases periciales o judicia-

les. Es decir, de las 5.262 reclamaciones resueltas en el primer semestre del pasado año, la DGS ha dado la razón al asegurado en 15 de cada 100 reclamaciones. Por tipos de seguros, los multirisgos son los que más reclamaciones acaparan. En la primera mitad de 2013, el 33,75% y subiendo, pues en 2012 fue el 30,2%. El segundo es el de enfermedad, un 14,95%, frente al 14,44% de 2012, y el tercero fue el de vida, un 13,63% de las quejas, cuando un año antes acumuló el 11,46%.