

# Amplia oferta en seguros... ¿CUÁL DEBERÍA ELEGIR?

**E**XISTEN MUCHAS CLASES: PARA LOS BIENES (AUTOS, MOTOS, CASAS, MUEBLES, ETC.), de vida, de educación, funerarios, de vacaciones o hasta para el desempleo. En algunos casos resulta inteligente adquirirlos; en otros, además, con una buena dosis de educación financiera ayudarían a superar con creces lo ofrecido por las compañías aseguradoras.

Uno de los casos que más recuerdo es el de Mario\*: mientras tenía un crédito para pagar su auto, estaba obligado a pagar cada mes con la cuota el seguro contra todo riesgo. Al año le costaba alrededor de 1'200.000 pesos y como durante los cinco años del crédito nunca usó el seguro, le pareció fácil y "hasta inteligente" dejar de pagarlo una vez terminó el crédito. Lamentablemente meses después sufrió un accidente muy serio que no ocasionó lesiones personales, pero sí financieras. El arreglo de su auto le costó casi 20 millones de pesos. En este caso es sencillo darse cuenta de cómo un presunto ahorro de 1,2 millones se convirtió en un gasto de 20.

El otro caso es el de una pareja de amigos. Al nacer su primer hijo decidieron comprarle un seguro educativo que le garantizara los estudios superiores. Tomaron el de más amplia cobertura, que le permitiría estudiar en las mejores universidades del país. El costo en su momento fue superior a los 60 millones de pesos y en menos de cinco años, cuando su hijo salga del colegio, el seguro podría pagarle 10 semestres de hasta 25 millones de pesos cada uno. Si lo analizamos rápidamente, por una inversión de 60 millones más de 10 años atrás, estarían obteniendo en el mejor de los casos ¡250 millones! No está mal en términos de rentabilidad, comparado con mecanismos de inversión tradicionales.

Esta misma pareja de amigos, unos años más tarde, invirtió una cantidad similar de dinero en un emprendimiento. El valor total de su inversión original estuvo alrededor de 50 millones. Hoy su empresa está valorada en más de 2.700 millones de pesos y tiene ventas mensuales superiores a los 100 millones de pesos. ¿Moraleja? Para una persona que no sepa claramente cómo invertir y hacer crecer su dinero, un seguro educativo puede ser una bendición. Pero para alguien que lo sepa, existirán muchas más formas de aprovechar ese dinero.

Ahora, el seguro de vida es una manera de proteger a la familia: hace poco el esposo de una amiga falleció antes de cumplir 40 años. Ella se dedicaba a cuidar a sus dos hijos de 5 y 1 año. De no ser por un seguro de vida que les dejó, sumado al seguro educativo que había ya prepago para ambos bebés, su esposa estaría en este momento lidiando, además de la pena, con muchas angustias financieras.

Lo más importante de los seguros es que realmente proporcionen tranquilidad a quienes los adquieren y que se contraten con empresas serias y con trayectoria que realmente cumplan lo que prometen. Algunas empresas venden los seguros con cientos de ofertas, pero a la hora de los siniestros, buscan mil y una razones para no pagar. ¡Que no te pase a ti!\*



**RAMIRO REYES**

COACH FINANCIERO Y CONFERENCISTA DE FINANZAS PERSONALES, VENTAS Y EMPRENDIMIENTO. ES PROFESIONAL EN FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA Y CERTIFICADO POR LA UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA DE LIDERAZGO Y PEAK POTENTIAL TRAINING EN ESTADOS UNIDOS. ADemás, ES SOCIO FUNDADOR DEL GRUPO ILVA, EMPRESA ESPECIALIZADA EN ELEVAR EL BIENESTAR FINANCIERO A TRAVÉS DE LA EDUCACIÓN.

\*BIBIACA, INTELIGENTE Y TÓDORA

*\* Para efectos de mantener la privacidad, los nombres de los protagonistas han sido cambiados, pero dejaré intactas sus historias y aprendizajes.*

**Consúltanos, mujer BIT\*** Envíanos tu pregunta a [alomidinero@eltiempo.com](mailto:alomidinero@eltiempo.com), así nos será más fácil atender tu solicitud. En próximas ediciones obtendrás respuesta. Recuerda que la información aquí publicada busca presentar un panorama un tanto más claro de la situación, pero no reemplaza la consulta con tu experto de cabecera. Para saber más sobre inteligencia financiera: [www.grupoilva.com](http://www.grupoilva.com)