

Luz al final del túnel: Más opciones de seguros



François E. Palou, CIC
Unitas insurance brokers
787-608-8008
fpalou@unitas-insurance.com

El sistema capitalista, en el cual la mayoría de nosotros hemos sido educados, presenta la competencia como uno de sus pilares más importantes. Mientras haya más productos en el mercado, más opciones tendrá el consumidor de obtener un mejor beneficio que se adecue a sus necesidades particulares. A su vez, esto obliga al proveedor a diseñar y crear productos sobresalientes para llamar la atención sobre cualquiera que sea su nicho, además de tener que mantener precios competitivos.

Históricamente, este principio ha estado ausente en el área de seguros de impericia médica. La clase médica puertorriqueña se ha visto obligada a obtener límites decadentes sin poder controlar el crecimiento empírico de sus primas de seguros. Esto, sin considerar ninguna deficiencia en el manejo de reclamos emergentes en un sistema libre de alternativas.

Es bueno saber que esta situación ha llegado a su fin. Hoy en día, hay alrededor de siete aseguradores que a su vez se subdividen en productos primarios,

exceso, cubiertas prospectivas y beneficio retroactivo. Además, ofrecen límites de 100K/300K, 250K/500K, 250K/750K, 500K/1M, 500K/1.5M, 1M/1M y 1M/3M.

Sin embargo, no todo radica en ahorros en las primas. Hay factores de suma importancia que deben ser considerados al momento de comprar y/o renovar su póliza de responsabilidad profesional.

Así, es recomendable considerar lo siguiente:

- Utilice un corredor que domine académicamente el tema de impericia médica. ¿Conoce más de un producto?
- Infórmese sobre la solidez financiera de su asegurador. ¿Estará operante cuando la necesite? La página www.ambest.com le ofrece información al respecto.
- Conozca su equipo legal. ¿Son agresivos en la defensa de sus médicos?
- Pregunte cuánto tiempo lleva el asegurador en el mercado.
- Identifique y elimine lenguaje limitante, exclusiones, etc.
- Proteja y mantenga su cubierta retroactiva.

Recuerde que un buen programa de seguros será su mejor aliado al momento de una demanda, cualquiera sea su magnitud. 

