

¿SEGURO QUE ES CARO?



Descifrando el precio de los seguros



Advertencia: Si lees el siguiente artículo, tu forma de pensar puede cambiar.

Aunque no siempre lo notamos, dentro de nuestras mentes se libra una batalla constante de ideas, emociones y recuerdos.

Cada decisión que tomamos —desde elegir un seguro hasta pedir un café— no surge de la nada, sino que es el resultado de una mezcla sutil entre lo que sabemos, lo que hemos vivido y lo que sentimos. Por ello, hoy vamos a descifrar el precio de los seguros, pero para lograrlo, te contaremos una historia.

A lo largo del tiempo, las perlas han sido consideradas un bien de lujo, bajo la creencia de que existe un número finito de ellas, lo que las vuelve exclusivas. Sin embargo, esto no era del todo cierto.



Hace muchos años, **Salvador Assael**, conocido como el rey de las perlas, cambió por completo la percepción de toda la ciudad de Nueva York sobre las **“perlas negras”**.

Assael observó que las perlas negras no eran tan bellas y que resultaban muy difíciles de vender, por lo que decidió diseñar una estrategia para comercializarlas. El primer paso fue pagar a las tiendas de lujo de Nueva York para que las exhibieran con precios exorbitantes en sus aparadores. El segundo paso fue invertir en publicidad en diversas revistas, donde se mostraban junto a otras piedras preciosas, generando la ilusión de que eran igual de valiosas.

En menos de una semana, Assael había vendido todas sus perlas a diferentes personas, creando la percepción de que su producto era caro, exclusivo y limitado a un pequeño grupo.

¿QUÉ
SUCEDIÓ?

¿QUÉ PENSARÍAS
SI TE DIJERA QUE
ESO NO ES DEL
TODO CIERTO?

Nuestra mente tiende a fijar un “ancla” mental sobre los precios, igual que quienes compraron aquellas perlas creyendo que su valor era inamovible.

Este fenómeno, conocido como coherencia arbitraria, es un sesgo cognitivo que nos hace percibir los precios de manera lineal. Y todo esto tiene su origen en la economía conductual. ¡Déjanos explicarte cómo funciona!

Imagina que estás viendo un aparador lleno de perlas brillantes. Así funciona nuestra mente con los precios de los seguros. La coherencia arbitraria hace que el primer precio que vemos —ya sea de un seguro de vida, auto, gastos médicos o vivienda— se quede grabado como una referencia difícil de cambiar. Es como si ese número se anclara en nuestra mente, influyendo en cómo percibimos los precios futuros.

Nuestra primera impresión sobre los seguros puede llegar de distintas formas: escuchamos el precio de uno, alguien nos contó su experiencia o tuvimos contacto directo con una aseguradora. Sea como sea, ese primer encuentro dejó una marca en nuestra mente, condicionando la forma en que percibimos estos productos financieros. ¡Por eso, aunque cambien las ofertas o haya mejores opciones, seguimos comparando todo con ese primer precio que conocimos!

En la CONDUSEF queremos ayudarte a cambiar esa percepción sobre los seguros mediante herramientas de Educación Financiera, que te demostrarán que estos productos no son exclusivos para quienes tienen un alto poder adquisitivo. De hecho, protegerte a ti y a tus seres queridos puede ser más accesible de lo que imaginas.

Existen opciones como los Seguros Básicos Estandarizados, diseñados para ofrecer protección a un costo accesible y ajustado a tus necesidades. En la página del Registro de Seguros Básicos (RESBA) de la CONDUSEF (<https://registros.condusef.gob.mx/resba/comparativo.php>), puedes encontrar información sobre sus características, beneficios y precios. ¡Anímate a explorar y descubre que asegurar tu bienestar financiero es más fácil de lo que pensabas!

CONDUTIPS

Aunque no parezca sencillo, podemos reprogramar nuestra manera de

pensar sobre los seguros. Al informarnos y comparar opciones, rompemos con ese anclaje mental y, con pequeños empujones financieros, tomamos mejores decisiones para nuestra salud financiera.

Así que, la próxima vez que creas que algo es demasiado costoso, cuestionate si ese precio que tienes en mente realmente refleja la realidad. Romper con los sesgos financieros te permitirá tomar decisiones más inteligentes y aprovechar mejor tu dinero.

Según la Encuesta Nacional de Salud Financiera (ENSAFI) 2023, solo el **7 %** de la población mexicana cuenta con algún tipo de seguro, lo que pone en riesgo su salud financiera ante cualquier imprevisto.

