

PARACAÍDAS FINANCIERO: APLICACIONES DEL SEGURO DE VIDA PARA LA PROTECCIÓN DE LA RENTA Y EL PATRIMONIO FAMILIAR Y EMPRESARIAL

FOTO: WWW.PEXELS.COM

A lo largo de nuestra vida, hay situaciones que no podemos controlar y generan un impacto financiero negativo en nuestras finanzas. Podemos clasificarlas en dos categorías: situaciones “esperadas”, es decir, aquellas que sabemos ocurrirán en algún momento, pero no sabemos cuándo; por ejemplo, el fallecimiento. Y, por otro lado, situaciones “inesperadas”, que nos sorprenden abruptamente y generan una pérdida económica imprevista como una muerte prematura, una invalidez, una enfermedad grave, o un accidente y hospitalización posterior, entre otros. Incluso, podemos considerar que, debido a los avances médicos, al llegar a la tercera edad, necesitaremos más recursos para mantenernos producto del aumento de la esperanza de vida, es decir, cuanto más vivimos más dinero necesitamos para cubrir nuestras necesidades.

Existen herramientas, como el seguro de vida, al alcance de la mayoría de la población bancarizada, que permiten planificar la necesidad de protección y contar con el respaldo financiero necesario para hacer frente a las situaciones mencionadas anteriormente. Hoy en día, este seguro es más conocido por el beneficio de su deducción parcial en el Impuesto a las Ganancias, hasta el tope establecido por ley. La actualización de este último tuvo lugar en el año 2019 y, desde el periodo 2022, se ajusta cada año de acuerdo a las unidades de valor tributario (UVT).

Es muy común confundir los distintos tipos de seguros de vida, por lo que en este caso nos centraremos en los seguros optativos e individuales. Estos seguros, a diferencia de los obligatorios y colectivos, no son exigibles por ley y se presentan como pólizas flexibles que permiten una protección integral, incorporando distintas coberturas para diferentes situaciones. Además, las sumas aseguradas pueden estar vinculadas al tipo de cambio dólar oficial con actualización automática para evitar que pierdan poder adquisitivo en el tiempo. Esto no sucede, por ejemplo, con los seguros de vida sobre saldo deudor de las tarjetas de crédito o préstamos, donde es la entidad financiera quien se protege y cobraría ante el fallecimiento

del deudor para recuperar la deuda. Tampoco con los Seguros Colectivos de Vida Obligatorio (SCVO) del decreto N°1567/74, que cubren el riesgo de muerte del trabajador en relación de dependencia, donde los herederos cobrarían una suma asegurada fija en pesos establecida por ley, pero que apenas alcanza para cubrir algunos gastos, como los de sepelio.

Según datos de la SSN (Superintendencia de Seguros de la Nación) correspondientes al tercer trimestre del 2022, menos del 9% de la población argentina ha contratado una póliza de seguro de vida individual, es decir casi 1 de cada 10 personas. Esto coincide con el techo del 0,6% del PBI que tanto le cuesta superar a este segmento del mercado asegurador. Lo cual expone la preocupante falta de educación financiera y conciencia aseguradora en la población, que puede atribuirse a la ausencia de políticas afines y de una comunicación efectiva por parte de los organismos públicos. Este escenario ha contribuido a la concentración del mercado con más del 50% de la producción de las primas emitidas en manos de solo 2 compañías de seguros (*Ver gráfico 01*).

En esta nota, explicaremos diferentes aplicaciones del seguro de vida individual para proteger la renta y el patrimonio familiar y empresarial.

PROTECCIÓN INDIVIDUAL Y FAMILIAR

En la sociedad de consumo en la que vivimos, es un grave error y muy común tener todo lo que se necesita para hoy, sin tomar las previsiones para el mañana. Por eso, uno de los grandes pilares de la planificación financiera es la protección, que busca blindar el patrimonio que tanto es-

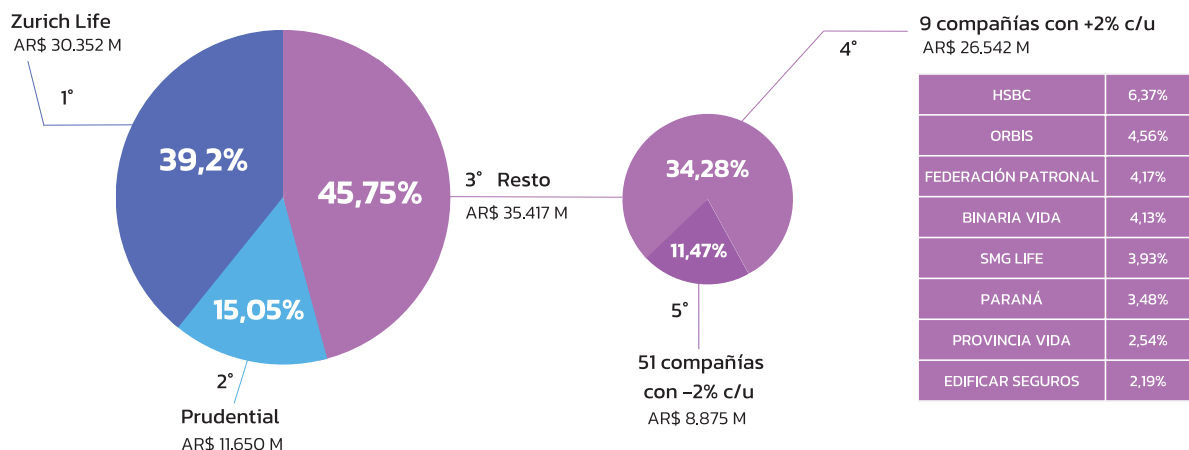
>> POR:
DR. C.P. MARTÍN FEDERICI



DIRECTOR DE KUABI. ESPECIALISTA
EN GESTIÓN DE PATRIMONIOS E
INVERSIONES.

GRÁFICO DE PARTICIPACIÓN EN MERCADO DE SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL

% Primas emitidas - 1° Trimestre 2023



Representación gráfica de elaboración propia. Fuente: Balances a marzo 2023 de las aseguradoras presentados ante la SSN, y publicaciones de la revista Estrategas.

Gráfico 01

fuerzo y tiempo nos ha costado construir y garantizar el cumplimiento de los objetivos, asegurando nuestra renta.

>> Fuente de ingresos: También conocida como el “sostén del hogar”, es decir, aquellas personas que generan los ingresos necesarios para cubrir los costos y mantener tanto el patrimonio como el nivel de vida de los integrantes de la familia. Por esta razón, su plan de protección debe ser integral y enfocado principalmente en su salud.

Complementario a una obra social, se utilizan los seguros de vida para incorporar coberturas frente al diagnóstico de enfermedades graves (listadas por la compañía de seguros). Esto permite contar con un colchón financiero que haga frente a una posible necesidad de dejar de trabajar hasta su recuperación, así como cubrir los gastos extras por tratamientos, estudios, medicamentos y cuidados que la obra social no asista debido a sus topes de cobertura.

>> Continuidad de la renta: En una planificación familiar, es clave contemplar la posibilidad del fallecimiento de las fuentes de ingresos y cómo garantizar el cobro de una renta por un plazo determinado que ayude a mantener el estilo de vida y a reorganizarse. Por ejemplo, en una familia tipo, compuesta por una pareja y dos hijos menores, en caso de un siniestro, el seguro de vida indemnizaría a la pareja sobreviviente con una suma asegurada previamente pactada en la póliza. Esta suma podría contemplar, por un lado, el valor de una propiedad (suponiendo que alquilen) para poder asegurarse un techo y, por otro lado, el cobro de una renta hasta que sus hijos cumplan la mayoría de edad y puedan insertarse en el mundo laboral. De esta manera, el padre, madre o tutor designado contaría con los recursos necesarios para compensar la pérdida de la fuente de ingresos por la persona fallecida.

>> Herencia y gastos sucesorios: Podríamos decir que el seguro de vida es como heredar sin haber acumulado, ya que permite a los herederos/beneficiarios de la póliza asegurarse una suma de dinero determinada en caso de un eventual siniestro. Una de las grandes ventajas del seguro de vida es que no forma parte del acervo hereditario, lo que facilita la planificación e incorporación de los gastos sucesorios e impuestos, como el Impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes en la Provincia de Buenos Aires, dentro de la suma asegurada. De esta manera, los herederos se evitarían tener que afrontar dicho costo, el cual puede superar el 20% dependiendo del valor del conjunto de bienes a transmitir, la escala vigente de impuestos, tasas, gastos administrativos y honorarios profesionales, entre otros. Y así, no tendrían que usar sus propios recursos o liquidar algún bien para cubrir dicho costo.

>> Complemento jubilatorio: Los seguros de vida con ahorro, además de brindar las coberturas mencionadas anteriormente, ofrecen la administración de una cuenta de inversión y permiten ir construyendo un capital linkeado al dólar con parte de la prima que se paga del seguro. Gracias al efecto del interés compuesto, en el largo plazo, este capital podría acumular un monto igual o superior al costo de la póliza en un momento determinado, lo que da la posibilidad al titular de cancelar el seguro y retirar lo acumulado para diferentes fines, como un complemento jubilatorio. No obstante, siempre es importante leer la letra pequeña, ya que no hay garantías absolutas.

Esto se debe a que la compañía de seguros invierte el capital acumulado en el mercado de capitales y lo diversifica en diferentes Fondos Comunes de Inversión, autorizados por la CNV (Comisión Nacional de Valores). El titular de la póliza puede elegir o no la estrategia de inversión, adquiriendo cuotas partes de cada fondo, cuyo precio variará en función de la variación de los activos que lo componen, como acciones, CEDEARs, bonos y obligaciones negociables, entre otros. Por lo tanto, en este punto, se recomienda complementar la asesoría con profesionales idóneos matriculados en CNV.

PROTECCIÓN EMPRESARIAL

Las PyMEs representan el 99,4% del total de empresas, emplean el 64% de los asalariados registrados y generan más

del 40% de las ventas totales del país. (Datos del Ministerio de Economía de la Nación). Sin embargo, el 80% no logra llegar a la tercera generación, y menos del 5% tienen permanencia en el tiempo; en el caso de las empresas familiares este porcentaje es aún menor.

Por un lado, podríamos deducir que después de dos generaciones, las cosas cambian: los perfiles profesionales, los intereses, la situación económica y el avance de la tecnología, entre otros aspectos, hacen que ya no sea tan fácil lograr acuerdos e integrar criterios para llevar adelante el control del negocio de la misma manera. Por otro lado, también existen situaciones inesperadas, como el fallecimiento de un socio o empleado en puesto estratégico, y son una de las principales causas que hace tambalear a cualquier empresa.

Es por ello, que uno de los objetivos debe ser asegurar la continuidad del negocio a través de la contratación de una póliza de seguro de vida como respaldo financiero. De esta manera, ante un siniestro, se evitaría descapitalizar a la empresa y se mostraría una imagen empresarial sólida y solvente.

>> Seguro Societario: brinda la liquidez necesaria para resguardar el capital social frente al riesgo de fallecimiento de alguno de los socios de la empresa y poder hacer frente a la compra de la participación accionaria de los herederos, posiblemente inexpertos, a fin de garantizar el normal desarrollo del negocio, preservar la imagen frente a empleados, clientes y acreedores, y mantener su valor de mercado, entre otros beneficios.

Estas pólizas se realizan de forma mancomunada siendo los socios las vidas aseguradas y, a su vez, beneficiarios cruzados, donde la suma asegurada contratada se calcula conforme al balance comercial de la empresa. Adicionalmente, es muy importante prever este tipo de situaciones en el estatuto social, incorporando una cláusula de preferencia en la compra de acciones a favor de los socios fundadores, como un resguardo legal que complementa al seguro de vida.

>> Seguro Empleado/a clave: brinda cobertura ante el fallecimiento de empleados en puestos estratégicos gerenciales y ejecutivos, como el Director Financiero, el Director Comercial o el Gerente de Desarrollo de Nuevos Productos, entre otros. La ausencia de estos empleados podría causar un daño económico significativo en la empresa debido al costo de reposición, es decir, el tiempo que llevaría buscar, seleccionar y entrenar a otra persona para su reemplazo. Además, también puede generar una reducción de ingresos y utilidades debido al freno de proyectos e inestabilidad en áreas clave.

CONCLUSIÓN

Si analizamos las aplicaciones y ventajas de este paracaídas financiero, podríamos resumir que el costo de tener un seguro de vida y no necesitarlo es mucho menor que el costo de necesitarlo y no tenerlo. Es por ello y por todo lo expuesto anteriormente que resulta fundamental incluir dentro de la planificación financiera familiar y empresarial una estrategia de protección integral que contenga este tipo de herramientas, a fin de estar preparados tanto para lo esperado como para lo inesperado. Para ello y como mínimo, se recomienda asesorarse siempre con un Productor/a Asesor/a de Seguros (PAS) matriculado en la SSN.

Al final, la decisión es de cada persona: afrontar el riesgo con el propio bolsillo o adelantarse a la jugada y trasladárselo a una compañía de seguros.■



"El costo de tener un seguro de vida y no necesitarlo es mucho menor que el costo de necesitarlo y no tenerlo."

