

# El Seguro de Vida <sup>1</sup>

Por Gustavo Ibáñez Padilla



"– ¿Cómo? ¿Usted dice que representa a una compañía de seguros?  
No, joven, está equivocado.  
Cuando me habla de seguro de vida, usted representa a mi mujer y a mis hijos."  
**Theodore Roosevelt (1858-1919)**

El Seguro de Vida es uno de los instrumentos financieros más geniales de todos los tiempos. Permite mantener el flujo de efectivo necesario para el mantenimiento de una familia, cuando se produce un hecho desgraciado, como la muerte o la incapacidad del sostén económico de la misma.

Usted está expuesto a diversos riesgos como accidentes, pérdida de ingresos por enfermedades, incapacidad o muerte prematura, etc. No se puede predecir la ocurrencia de estos eventos, pero sí minimizar sus consecuencias económicas. **Un seguro de vida es un instrumento esencial para su protección financiera.** Su principal objetivo es sustituir los ingresos perdidos con la muerte o incapacidad. Mediante la indemnización pagada por la compañía de seguros, sus seres queridos podrán continuar con su actual nivel de vida o inclusive mejorarlo.

El riesgo es imposible de evitar. Usted no puede librarse de él, pero sí protegerse de las consecuencias económicas cuando efectivamente se produce un daño. Para esto se desarrolló la *administración del riesgo*. Un patrimonio adecuadamente diversificado, inversiones de reserva de gran liquidez y una combinación de seguros, permiten minimizar los perjuicios económicos provocados por los siniestros.

**Toda persona adulta y responsable debería contar con una adecuada cobertura mediante una póliza de Seguro de Vida, diseñada especialmente para sus necesidades.**

Muchas personas evitan abordar temas que les resultan desagradables y por ello postergan la decisión de contratar un seguro de vida. Otros piensan que por no tener personas a su cargo no necesitan esa cobertura. Sin embargo, los seguros de vida son instrumentos más complejos y sofisticados. Incluyen coberturas más amplias y sistemas de ahorro; lamentablemente en Latinoamérica no existe una cultura del seguro suficientemente arraigada. Si Usted es empleado o autónomo, sus ingresos dependen de su capacidad de trabajar. ¿Pensó alguna vez en la posibilidad de sufrir algún accidente o enfermedad que le provoquen una incapacidad temporal o permanente? Este es un ejemplo de un riesgo que afecta al individuo propiamente dicho (además de a su núcleo familiar).

La necesidad que usted tiene de contar con un Seguro de Vida depende fundamentalmente de:

- su edad
- la cantidad de personas que tenga a cargo
- su patrimonio
- su actual nivel de ingresos.



El propósito del Seguro de Vida es otorgar una indemnización a los beneficiarios que usted designe, en caso de producirse el *siniestro* asegurado. Este beneficio consiste en una suma de dinero llamada *capital asegurado*, que puede pagarse de una sola vez o bien en forma de una renta financiera. Para determinar qué tipo de Seguro de Vida necesita contratar debe analizar las necesidades que tendrá su familia, en caso de producirse su fallecimiento (siendo usted el generador de ingresos).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Adaptado de: **Gustavo Ibáñez Padilla**. *Manual de Economía Personal*. Buenos Aires: Dunken, 2006. 5ta ed.

<sup>2</sup> Ver definiciones de los términos en el Glosario.

El Seguro de Vida tiene como principales objetivos:

- proveer ingresos a su cónyuge e hijos por un plazo determinado
- proveer ingresos para la educación de sus hijos
- cancelar saldos de deuda (hipotecarias, prendarias, crediticias o personales)
- proveer de un patrimonio para sus herederos
- pagar las deudas finales (servicios médicos, fúnebres, etc.)
- complementar estrategias de planificación financiera

Este instrumento otorga seguridad económica a los beneficiarios, cuya estabilidad financiera puede verse amenazada ante la muerte del Asegurado. Resguarda el capital constituido con la indemnización cobrada ya que posee los privilegios de un fideicomiso, por lo cual es inembargable y está protegido de cualquier reclamo realizado por un tercero o acreedor.

El Seguro de Vida funciona mediante una cuenta de inversión, en la cual se capitalizan sus aportes y los intereses que generan y se debitan los cargos de la póliza (primas, gastos, etc.). Sobre esta cuenta, el Asegurado puede pedir **préstamos** contra el valor de rescate, pagando una tasa de interés que se especifica en la póliza. Si los préstamos no se devuelven, el capital asegurado se verá reducido en consecuencia.

Es importante destacar que no cualquier persona puede tomar un seguro. Existen limitaciones relativas a la edad y al estado de salud del potencial tomador. En la Argentina, los menores de 14 años no son asegurables (tampoco los interdictos); al superar los 65 años se hace difícil la contratación de una póliza. Si la persona que desea asegurarse padece de problemas de salud disminuye la posibilidad de adquirir un seguro. Por ello es importante tomar la decisión de contratar una póliza de seguro de vida a temprana edad. Esto disminuye su costo, reduce el riesgo de no aprobar la revisión médica y permite disponer de tiempo para acumular un capital adecuado, en la cuenta individual, que será el que permitirá disponer de fondos para el pago de las primas.<sup>3</sup>



Recientemente se han incorporado al mercado sofisticados productos financieros que combinan seguros de vida con planes de inversión indexados, que compiten de igual a igual con los planes de *mutual funds*, al superar algunas deficiencias de los productos conocidos como *unit linked*. La industria del seguro es muy dinámica, constituye una parte importante de la industria financiera en general y permanentemente desarrolla nuevas opciones de productos y servicios -para satisfacer las demandas del mercado y las necesidades de las personas en todo el mundo-.

Es conveniente que recurra a su consultor financiero<sup>4</sup> para obtener asesoramiento a fin de detectar sus necesidades y determinar los planes más adecuados para su situación particular. El seguro de vida y los planes de inversión no son productos que puedan comprarse en un autoservicio, requieren un cuidadoso asesoramiento, ya que implican decisiones de mediano y largo plazo e inversiones importantes. Dos ofertas de seguro de vida (con o sin inversión) no son sencillamente comparables, debido a la complejidad intrínseca del propio instrumento. Deben estudiarse la solidez y solvencia de la compañía, el tipo de seguro (a término, vida entera, vida universal, con o sin inversión, etc.), las diversas cláusulas de la póliza, los beneficios adicionales, la flexibilidad del plan, los plazos y cargos de rescate, las condiciones para obtener préstamos o variar la póliza, etc. Esto explica porqué la mayoría de las compañías aseguradoras recurren a agentes (en general

<sup>3</sup> El sistema más empleado es el de "prima nivelada", donde el importe de la prima a pagar es fijo -durante los primeros años existe un excedente que permite financiar el déficit de los últimos años de vida de la póliza, más caros debido a la edad del asegurado-.

<sup>4</sup> El consultor financiero asesora sobre inversiones, seguros, etc. Si la consulta se restringe únicamente al campo de los seguros puede recurrirse a un Asesor de seguros -también denominado Productor o Corredor-).

independientes) como canal de distribución para sus productos y servicios. Lo usual es que el cliente establezca una relación con el agente o consultor y por su intermedio con la compañía. La relación cliente-consultor, si está planteada en buenos términos, debería durar toda la vida (no olvidemos que el seguro de vida es un producto que a veces se utiliza por primera vez cuando la vida acaba). La importancia y la seriedad de este sofisticado servicio financiero ameritan relaciones de fidelidad y permanencia. Por ello antes de adquirir un seguro de vida, asegúrese (valga la redundancia) de contar con un excelente y confiable consultor financiero.-

Puede obtener más información sobre seguros de vida consultando en:

- **Gustavo Ibáñez Padilla.** *Manual de Economía Personal.* Buenos Aires: Dunken, 2006.
- por correo electrónico: [gustavoip@arnet.com.ar](mailto:gustavoip@arnet.com.ar)
- <http://www.economiapersonal.com.ar>

## Glosario

**Adhesión:** Acto por el que, en general, una persona se solidariza con las condiciones o postulados establecidos por otra. / (Seg) Con relación al contrato de seguro, la adhesión se manifiesta por cuanto el asegurado se somete *a priori* a las normas que han de regir su vinculación contractual de aseguramiento con la entidad que asume sus riesgos, las cuales han sido establecidas por ésta, previa su aprobación por los organismos oficiales de control competentes a tal efecto.

**Aleatoriedad:** (Seg) Condición indispensable que debe tener un riesgo para que sea asegurable, consistente en que su acaecimiento sea incierto o, aún siendo cierto, se desconozca el momento en que habrá de manifestarse.

**Asegurado:** (Seg) En un sentido amplio, es quien suscribe la póliza con la entidad aseguradora, comprometiéndose al pago de las primas estipuladas y teniendo derecho al cobro de las indemnizaciones que se produzcan a consecuencia de siniestros.

**Asegurador:** (Seg) Es la empresa que asume la cobertura del riesgo.

**Beneficiario:** (Seg) Persona a cuyo favor se constituye un seguro. Técnicamente se denomina así a la persona que ostenta el derecho de percibir la prestación indemnizatoria del Asegurador.

**Broker:** Agente autorizado para intermediar en la compra/venta de activos financieros, por lo que cobra una comisión explícita. Corredor.

**Cartera:** Conjunto de activos que conforman el patrimonio de un inversor. Portafolio (*portfolio*).

**Embargo:** Incautación de los bienes de una persona física o jurídica que a petición de sus acreedores y teniendo en cuenta diversas formalidades, efectúa el órgano judicial competente.

**Fee:** Honorarios, comisión, cuota, derechos, tasa.

**Fideicomiso:** Instrumento legal por el cual se separa parte del patrimonio de una persona para ponerla bajo la administración de otra con instrucciones específicas para su aplicación (por ejemplo beneficiar a un tercero). Ver: Inembargabilidad.

**Fiduciario:** Persona que actúa a nombre de otra y, por consiguiente, está en una posición de confiabilidad.

**Fondo de inversión:** Es el patrimonio integrado por activos financieros pertenecientes a diversos inversores a los cuales se les reconocen derechos de copropiedad, representados por cuotas parte. Son administrados por una *sociedad gestora* y resguardados por una *sociedad depositaria*. Invierten en diversos activos financieros (acciones, bonos, plazos fijos, etc.) diversificados conforme a parámetros y objetivos establecidos en su estrategia de inversión. (*Mutual Fund*)

**Fondos indexados:** Fondos mutuos que invierten según los principios del *indexing*. No hacen selección de activos, sino que invierten en los activos que componen el índice. Replican la composición del índice.

**Futuros:** Instrumento financiero basado en un contrato por el cual las partes acuerdan comprar o vender una cantidad determinada de un activo, a un precio determinado, en una fecha determinada.

**Hedge:** Operación que pretende minimizar el riesgo de pérdidas financieras de una inversión, mediante la utilización de futuros.

**Inembargabilidad:** (Seg) Privilegio conferido al valor económico o capital asegurado en las pólizas de seguro de Vida, en virtud del cual dicho capital no está sujeto al embargo que, por mandamiento judicial, puedan efectuar contra los bienes de una persona sus acreedores legítimos. / También son inembargables los bienes protegidos mediante un Fideicomiso.

**Indexación:** Metodología para administrar inversiones. El administrador no hace una selección de activos, sino que compra y retiene todos los valores que conforman un determinado segmento del mercado o índice. También llamado indización. / (Contab) Actualización del valor monetario mediante un índice.

**Índice:** Cartera de activos representativa de un mercado o clase. Normalmente se lo utiliza para referenciar o comparar el rendimiento de una cartera particular. (ej: S&P 500, Merval, Bovespa)

**Póliza:** (Seg) Documento que instrumenta el contrato de seguro, en el que se reflejan las normas que de forma general, particular o especial regulan las relaciones contractuales convenidas entre el asegurador y el asegurado. Es un documento cuya inexistencia afectaría a la propia vida del seguro, ya que sólo

cuando ha sido emitido y aceptado por ambas partes se puede decir que han nacido los derechos y obligaciones que del mismo se derivan.

**Premio:** (Seg) Está compuesto por la prima pura, más una suma determinada para gastos y utilidad del Asegurador, gastos especiales de emisión y de administración (derechos de emisión y recargos administrativos), coeficientes de financiación del pago del premio, comisión del productor y los importes destinados al pago de las tasas, impuestos y contribuciones que gravan el contrato y la operación de seguros.

**Prima:** (Seg) Aportación económica que ha de satisfacer el contratante o asegurado a la entidad aseguradora, en concepto de contraprestación por la cobertura de riesgo que ésta le ofrece.

**Promedio ponderado:** Es el promedio de una serie de datos en donde a cada uno de ellos se lo "pesa" según algún criterio. El promedio simple de una serie es un caso especial de un promedio ponderado, en donde el peso de cada dato es el mismo. Son ejemplos de promedios ponderados el índice Merval y el índice S&P 500.

**Rescate:** Venta de cuotas parte de un fondo de inversión del tipo abierto, que realiza un inversor. El rescate disminuye la cantidad de cuota partes en que se divide el patrimonio del fondo. El patrimonio disminuye también como consecuencia del rescate. En seguros también se emplea el término con análogo significado.

**Riesgo:** (Seg) Es la probabilidad de ocurrencia de un siniestro. Es la posibilidad de que la persona o bien asegurado sufra el siniestro previsto en las condiciones de póliza.

**S&P500:** Índice *Standard and Poor's* 500, representativo de la Bolsa de New York. Ver Índice.

**SEC:** *Securities and Exchange Commission*. Agencia Federal que regula los mercados financieros de Estados Unidos (similar a la Comisión Nacional de Valores). La SEC también supervisa la industria de títulos, activos financieros, y promueve total claridad, para proteger a los inversores contra malas prácticas en los mercados financieros.

**Seguro:** Jurídicamente hablando, es un instituto por el cual el Asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima a abonar, dentro de los límites pactados, un capital u otras prestaciones convenidas, en caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura. El seguro brinda protección frente a un daño inevitable e imprevisto, tratando de reparar materialmente, en parte o en su totalidad las consecuencias. El seguro no evita el riesgo, resarce al Asegurado en la medida de lo convenido, de los efectos dañosos que el siniestro provoca.

**Siniestro:** (Seg) Es el acontecimiento o hecho previsto en el contrato, cuyo acaecimiento genera la obligación de indemnizar al Asegurado.

**Tomador del Seguro:** Persona física o jurídica que, juntamente con el Asegurador, suscribe el contrato de seguro, y a la que corresponden, en general, las obligaciones que del mismo se derivan, especialmente, la de pago de la prima. También denominado "el Contratante (o el Dueño)" y que puede no ser "el Asegurado".

**Treasury Bonds:** Bonos del Tesoro de los Estados Unidos de mediano o largo plazo (hasta 30 años).

**Unit Linked:** El término *unit linked* procede del Reino Unido y significa "unidad asociada". Nace cuando un seguro invierte las primas aportadas (capital aportado) por los asegurados, en activos como valores bursátiles, Fondos de Inversión, etc. Son seguros de vida asociados a Fondos de Inversión.-

© Gustavo Ibáñez Padilla.

Advertencia: La disponibilidad de productos y servicios financieros está sujeta a las restricciones legales del país que corresponda al domicilio legal del comprador de los mismos.



## Colección Economía Personal

**Gustavo Ibáñez Padilla** es ingeniero civil, master en comunicación institucional, profesor universitario, consultor empresarial -especializado en Planificación y Protección Financiera-, escritor y conferencista.