

Planificación financiera-¿Cómo proteger el héroe inmortal?

¿Morirme yo? ¡Nooo! Yo no me voy a morir.

Ésta es la respuesta que un alto porcentaje de personas piensa o expresa al momento de enfrentar la decisión de tomar un seguro de vida. Dado que en este punto usted puede estar evaluando dejar de leer el artículo, le propongo resistir hasta el final. Después de todo es sólo lectura y tal vez le aporte algo para la reflexión respecto a este viejo dilema.

El porqué de los seguros

La gran mayoría de las personas prefiere vivir con certezas. Un trabajo en relación de dependencia le brinda la certeza de cobrar un sueldo a fin de mes, al tiempo que un emprendimiento personal le genera la incertidumbre de un flujo de caja variable. Una medicina prepaga le brinda la certeza de poder atenderse en caso de urgencia, pero usted no se enfermó en los últimos 20 años. El seguro de incendio de su casa le da la tranquilidad de poder reconstruirla en caso de desastre, pero eso no pasa nunca. Usted saca el auto del concesionario con el seguro en la mano, aunque nunca piensa chocar, el seguro lo saca “por si lo chocan”. El crédito del banco, entre los gastos administrativos, incluye un seguro y, entonces, ¿por qué será que la institución que le presta la plata sí se cubre ante su “improbable” muerte?

Ésta es sólo una porción de la larga lista de aspectos en los cuales, y casi sin tomar conciencia, usted está asegurado. El seguro, en general, tiene como objetivo proteger su patrimonio en caso de que se produzca una situación imprevista. Precisamente usted está en condiciones de sacar un seguro porque es altamente probable que el “imprevisto” no suceda (sea cual fuere el objeto del seguro). Si la compañía tuviera la certeza de que usted va a chocar el auto con destrucción total a los 30 minutos de salir de la concesionaria, ¿cuánto cree que costaría ese seguro? ¿Piensa que alguien se lo otorgaría?

En la toma de un seguro usted está pagando una monto en forma periódica (prima) que le brindará acceso a un capital (suma asegurada) en caso de que se dé una situación particular (siniestro). De esta forma usted puede tener la certeza de recuperar el capital invertido a un costo relativo muy bajo.

Algunos ejemplos

El seguro de su casa. La prima de incendio en general es muy baja, esto es debido a que la posibilidad de incendio y destrucción total de la vivienda también es realmente muy baja.

El seguro de robo de contenidos en su casa es muy bajo. Además, si usted incluye elementos adicionales de protección: rejas, alarma, muros altos, etc., está disminuyendo las posibilidades de robo y, por ende, baja el costo del seguro. Si uno profundiza un poco más y del seguro quita el microondas, la computadora, el DVD, etc., el costo baja aún más, dado que esos son los objetos que en caso de un robo oportunista primero se van ...

El seguro del auto. Esto es muy interesante. Por un auto que cuesta alrededor de \$ 50.000 usted está pagando un seguro en el rango de los \$ 250 mensuales (obviamente no es todo riesgo). Esto implica que en un año usted paga en concepto de seguro el 6% del valor total del activo. Además una porción significativa de este monto se paga en concepto de “terceros”, es decir hay una cobertura destinada a protegerlo a usted en caso de que en forma “accidental”, cause lesiones y/o la muerte de una o varias terceras personas. Acomodando las palabras, usted está pagando un seguro de vida para otros.

El seguro del banco. Ya sea por el descubierto de la cuenta corriente, por los saldos financiados de la tarjeta o por la deuda de su crédito personal, prendario y/o hipotecario, el banco le cobra un seguro. ¿Qué asegura el banco? El banco asegura la cobranza de sus pasivos en caso de que el deudor (usted) se muera. Si nunca lo había visto así, ahora ya descubrió que forma parte del equipo de personas que tiene un seguro de vida. El problema es que el beneficiario de ese seguro no es su familia sino el banco. Comprendamos algo, el banco no quiere que usted se muera, sólo desea estar “seguro”, tener la certeza, de que en caso de una muerte “imprevista”, alguien honre sus deudas.

El seguro de Vida

Piense por un momento en lo anterior. Usted vive rodeado de seguros. Usted ha decidido asegurar su patrimonio (la casa, el auto, los contenidos, etc.), y usted paga un seguro por la vida de los demás, su salud está asegurada a través de la prepaga y, además, su vida está asegurada (aunque en favor del banco).

Dicho todo esto, considere además que es USTED el generador del flujo de caja mensual que paga la comida, las expensas, el crédito, el colegio, y la prima de todos “los seguros”, además de otras pequeñas cosas como son las salidas, las vacaciones, la ropa, los regalos y muchas cosas más. Esto funciona como la publicidad “Hay cosas que el dinero no puede comprar... TODO lo demás lo paga usted...”

En este punto le podría comenzar a parecer un tanto razonable evaluar un seguro que le garantice a su familia (pareja, padres, hijos, y/o afectos en general), que en el caso “altamente improbable” en que la máquina de generar dinero (usted) deje de funcionar abruptamente y sin previo aviso, exista un capital líquido (suma asegurada) que permita que la vida continúe mas allá del dolor (y en este punto me permito incluir la única reflexión no financiera de la nota). El objetivo del seguro de vida es evitar un trastorno financiero para los que siguen con vida. Solamente eso. El seguro por sí solo es incapaz de reparar la pérdida sufrida. Es simplemente un elemento de protección patrimonial y financiera.

Tres pasos hacia el seguro de vida

El seguro de vida es un instrumento con el cual puede construir variadas estrategias de protección. Es casi como un juego de ladrillitos, partiendo de una base, usted puede poner y sacar cosas hasta armar una cobertura a su medida. Lo que debe tener en cuenta antes de comenzar son esencialmente tres cosas: i) si está en condiciones de tomar un seguro (cuál es su estado salud), ii) cuál es la suma asegurada que necesita (cuánto vale usted), y iii) si está dispuesto a pagar la prima (cómo se encuentra su bolsillo). Veamos una por vez:

i) La Salud. Para sacar un seguro de vida hay que estar sano (o relativamente sano). Si le parece injusto pruebe a llevar el auto completamente destruido a una agencia y pida una cotización contra todo riesgo. Lo que sí debe considerar seriamente es el valor de estar asegurado. En el caso que el día de mañana se presente una enfermedad, usted ya tendrá un contrato mediante el cual la compañía se obliga a mantener la cobertura. Hoy usted está perfecto y eso le brinda la garantía de continuar asegurado el día de mañana aun cuando cambie la situación de su salud.

ii) Suma Asegurada. ¿Cuánto vale usted? Lo podría aburrir con cálculos y ésta no es la idea. Para simplificarlo voy a proponerle evaluar dos escenarios de cobertura de 300.000 y 500.000 dólares. En base a esto y a su edad se calcula la prima a pagar en forma mensual. El cuadro adjunto es una matriz de cuatro entradas: sexo, edad, suma asegurada y condición de fumador. Busque la categoría que más se parezca a su necesidad y ahí tiene el monto aproximado que debe que agregar en su flujo de caja.

		PRIMA MENSUAL EN PESOS			
		SUMA ASEGURADA / CONDICIÓN			
sexo	edad	USD 300.000		USD 500.000	
		No Fumador	Fumador	No Fumador	Fumador
femenino	40	190	380	304	608
	50	342	722	570	1.216
masculino	40	266	532	418	836
	50	532	1.064	836	1.748

Un ejemplo. Suponga que usted es un hombre de 40 años, entonces va a pagar \$ 266 al mes por un seguro de usd 300.000. Busque el ejemplo del auto, el seguro le cuenta \$ 250 al mes por una suma asegurada de usd 15.000 ... prácticamente la misma prima por una suma asegurada 20 veces menor.

Otro dato. El seguro es más económico para la mujer dado que su expectativa de vida es mayor (en promedio los hombres mueren antes), y entonces dado que la probabilidad de vida es mayor, el costo del seguro es menor.

Uno más. No fume. La expectativa de vida de un fumador es significativamente menor que la de un no fumador. El cálculo de la prima de un seguro es matemático, no caprichoso. La estadística de mortalidad de los fumadores muestra que viven menos. Si lo prefiere ver en números, el seguro del fumador cuesta el doble en cualquiera de las escalas de la matriz.

iii) Empezar. En su documento está anotada la fecha de nacimiento y, al día de hoy, en ningún lugar está anotada la fecha de su muerte. No sabemos cuándo va a suceder, y en el caso de que suceda en forma imprevista el seguro de vida le brinda la "certeza" de saber que usted va a dejar sus cuestiones financieras ordenadas. Empiece hoy.

Claudio Cardani. Planificación Financiera ¿Cómo proteger al héroe inmortal. Revista Inversor global. Recursos para el inversor inteligente. Argentina. Fascículo N° 63. Enero 2.010.