

## Seguros de vida

# Asegurar el futuro de los demás

Se suscriben para reducir el impacto económico inmediato y a medio plazo que produce la muerte en quienes dependen del tomador del seguro

**P**ensar o hablar de un seguro de vida equivale, ineludiblemente, a tocar el espinoso tema de la muerte, que hemos convertido en casi un tabú. Sin embargo, valorar su necesidad está relacionado con reportar beneficios directos a quienes más se quiere y más van a verse afectados por el fallecimiento del asegurado. El seguro de vida trata de reducir el impacto económico inmediato y a medio plazo que produce la muerte en quienes dependen del tomador del seguro. Es un contrato que se renueva anualmente o se pacta por un número determinado de años, para garantizar un ingreso que

se estipula en función de la prima: cuanto más alta sea, mayor será la indemnización, pero también, cuantos más años tenga el tomador del seguro, más baja será la cifra, hasta llegar a una edad (65 a 70 años, depende de las compañías) en que los seguros ya no se renuevan.

No se trata de un depósito que renta (como puede ser un fondo de pensiones que cuantos más años se cotiza, más cantidad se rentabiliza), si no de la equivalencia de una cantidad con otra. Por ejemplo, si se firma un seguro con una prima por valor de 261

### El seguro de decesos,

Morir es caro. Aunque los costes del entierro y de todo lo que rodea al evento difieren mucho, pueden alcanzar fácilmente los 3.000 euros. Por ello, cada día son más populares los seguros de deceso, que cubren los gastos de una muerte natural y que más que una póliza se han convertido en contratación de la prestación de servicios funerarios (gastos del funeral y del entierro, flores, desplazamientos, esquelas, recordatorios...). Las dos fórmulas más comunes para hacer frente a esta



euros anuales, a la muerte del tomador del seguro los beneficiarios pueden cobrar hasta 100.000 euros. Y si bien el titular del seguro no lo va a disfrutar, porque nunca va a recuperar la inversión, tiene la opción de calcular cuántos euros necesita abonar para que representen una cantidad que resulte adecuada a su familia cuando él muera.

**Cabezas de familia con hijos pequeños o adolescentes.** Aunque las compañías no admiten asegurados a partir de cierta edad, tampoco tiene mucho sentido formalizar un seguro de vida cuando los beneficiarios

## un servicio

póliza: una, renovar todos los años la prima, que irá subiendo en función de la edad y el IPC (el costo aproximado para una mujer de 50 años es de 70 euros anuales; para un hombre, 92 euros anuales). Y la otra, abonar en una serie corta de años (entre 3 y 5) los gastos que supone un entierro y todo lo que le rodea al costo del funeral, con la garantía de que si se fallece antes de entregar el último pago se entiende como póliza amortizada.

han logrado su independencia económica. Hay otras fórmulas de ahorro o seguros vitales con distintas prestaciones que pueden resultar más convenientes para la viuda, el viudo o los huérfanos. La ventaja del seguro de vida básico es que el valor de la cuota no resulta alto si se estima la cantidad que puede generar. Este tipo de seguro es pertinente para las personas de las que dependen otros, por ejemplo, los padres con hijos que vinculan su bienestar al de sus progenitores. Y, sobre todo, es útil cuando en el núcleo familiar el tomador del seguro representa la única fuente de ingresos. En estos casos, el seguro ha de ofrecer una cobertura suficiente para que sus dependientes subsistan hasta que consigan otra fórmula de sustento.

**Calcular el seguro.** La fórmula básica para calcular el beneficio del seguro es considerar cuánto tiempo tardará el cónyuge en conseguir empleo, cuántos años restan para que los hijos puedan independizarse satisfactoriamente e incluso cuánto dinero necesitarían los familiares para sostener a los hijos en el caso de que queden huérfanos. Y es que la cifra debe reemplazar, al menos los primeros años, a los ingresos que la familia necesita para mantener su nivel de vida anterior con posterioridad al fallecimiento de la persona que traía a la casa el salario, sin obviar las deudas o pequeños préstamos. Sirve así mismo como un depósito con el que crear un fondo para la educación de los hijos, o un ahorro con el que generar rentas con las que afrontar gastos de emergencia familiar.

**Salud y edad, determinantes.** Aunque con unas normas estándar, cada seguro de vida es particular y está realizado en función de los condicionantes de su tomador. Las personas que representan el mayor riesgo para la compañía por motivos de



edad, enfermedad o empleo peligroso, por ejemplo, son los que pagan más por el seguro, si es que pueden conseguirlo, porque ninguna compañía está obligada a aceptar a un cliente. La aseguradora estudia al tomador, pronostica riesgos de lesiones, enfermedades y muerte para fijar la prima mínima que habrá de pagar, y para ello toma en consideración su edad, salud, ocupación, pasatiempos, costumbres e incluso su historial crediticio. Las mujeres, debido a que su esperanza de vida es mayor, afrontan

unas cotas más bajas. Generalmente, también se cobra más a quienes presentan exceso de peso. Y así, al firmar el seguro, junto con el contrato hay que adjuntar un cuestionario relativo a la salud y, en ocasiones, incluso análisis médicos. Si la declaración es falsa puede ser motivo suficiente para que el asegurador se niegue a pagar la reclamación de los beneficiarios.

**Pagar y cobrar.** El tomador de la póliza puede elegir dos tipos de primas: niveladas o de renovación anual. Las primeras parten de una base que no varía durante la duración de la póliza (que caducará como máximo a los 65 ó 70 años); las segundas aumentan todos los años a medida que el asegurado incrementa su edad. Las pólizas niveladas, al no tener en cuenta el envejecimiento, son generalmente más caras que las renovables durante los primeros años de la póliza, pero más económicas en los últimos porque siempre es la misma cantidad y el precio del dinero no es igual en el momento de la firma que transcurridos 20 años. Para cobrar el seguro no es extraño que se solicite a los beneficiarios un certificado médico que acredite

**Quienes representan más riesgo para la aseguradora por motivos de edad, enfermedad o empleo peligroso, pagan más**

te la causa de la muerte y demuestre que no está vinculada a una enfermedad ocultada. Hay dos fórmulas de cobro: entrega del capital de una sola vez, y que sea la familia quien lo administre, o convertir el depósito en alguna fórmula financiera que garantice ingresos periódicos. Serán los beneficiarios quienes decidan qué les conviene más, aunque siempre han de ser conscientes de que se habrá de liquidar el Impuesto de Sucesiones y Donaciones por el valor de la prestación recibida.