



【 PROTEGE TU FUTURO 】

Seguros de vida con ahorro, la opción para estar protegidos y generar rentabilidad

Por un lado, este producto entrega una indemnización a los beneficiarios en caso de fallecimiento del asegurado por una causa cubierta en la póliza. Y, por otro, permite acumular un ahorro a través de los aportes realizados mes a mes. De esta manera, al llegar a la edad o fecha estipulada en el contrato, el asegurado puede recibir un monto de dinero correspondiente a lo ahorrado.

Por: **Rodrigo M. Ancamil**

El futuro es incierto, y aunque la rutina difumine este hecho no existen certezas que no ocurran acontecimientos que afecten nuestro bienestar al final del día.

Pero si bien no se puede predecir con exactitud lo que puede ocurrir, se pueden tomar acciones para amortiguar el daño a quienes más dependen de nosotros.

En este escenario los seguros de vida tienen un rol clave al ser un respaldo económico que garantiza la estabilidad a la familia en momentos difíciles. Este producto es el tercer seguro más contratado con 44%, después de los de salud (55%) y vehicular (51%) y entre sus variantes ofrece una modalidad pensada en la protección y en el resguardo de capital.

A diferencia de los seguros de vida tradicionales, que están diseñados para entregar protección financiera ante la pérdida o incapacidad total del sostenedor de un grupo familiar (con un monto determinado), los seguros de vida con ahorro ofrecen una dimensión adicional. "Su lógica es sencilla. Una

parte de la prima (el dinero que el asegurado paga cada mes o cada año, normalmente expresado en UF) financia la cobertura pura de vida: si el titular fallece por una causa amparada, la compañía desembolsa el capital asegurado a los beneficiarios designados. La otra parte o excedente se deposita en una cuenta individual que se invierte en portafolios definidos en la póliza y va generando rentabilidad", explica Jorge Suárez Campos, director del Magíster en Dirección de Empresas – MBA de la Universidad Autónoma de Chile.

El monto ahorrado pertenece al asegurado, por lo que puede retirarlo en vida o dejarlo crecer para que se integre a la indemnización cuando ocurra el siniestro. Producto que puede ser considerado como un complemento previsional o una herramienta de ahorro a largo plazo clave para alcanzar metas puntuales. "Dependiendo del perfil de riesgo del asegurado, hay alternativas más conservadoras, que privilegian la estabilidad por sobre la rentabilidad, y otras más

"La contratación de un seguro de vida con ahorro no debería ser una decisión estandarizada, sino el resultado de un análisis personal y asesoría profesional de la compañía. El primer paso siempre es determinar el interés asegurable, es decir, cuál es el riesgo financiero que debe cubrirse en función de la situación del asegurado y su grupo familiar".

JORGE SUÁREZ CAMPOS, DIRECTOR DEL MAGÍSTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS – MBA DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHILE.

dinámicas que apuntan a mayores retornos asumiendo mayor riesgo. En casos muy aislados, aún es posible acceder a pólizas con rentabilidad mínima garantizada", comenta el fundador de OneXpert, Marcelo Díaz.

Este tipo de seguros por lo general son recomendados para personas con capacidad de generar excedentes mensuales y con un horizonte de planificación a largo plazo. "Familias que buscan protegerse ante la pérdida repentina de ingresos, profesionales que quieren complementar su previsión futura

o individuos que desean construir patrimonio con disciplina, suelen encontrar en este tipo de seguro una solución adecuada", detalla el director del Magíster en Dirección de Empresas.

Según el experto de la Universidad Autónoma esto requiere un diagnóstico y una evaluación que considere la edad, nivel de ingresos, dependientes o beneficiarios, compromisos financieros y metas de ahorro. A partir de ese perfil, se define si conviene un seguro de vida tradicional, uno con ahorro o una combinación de ambos.

Con los cambios normativos desde 2014, las ventajas tributarias de estos seguros se han reducido frente a otros productos de ahorro financiero. Así, su principal atractivo hoy es la protección económica ante la muerte o incapacidad del asegurado, junto con mantener el hábito de ahorrar a distintos plazos.