

La base principal en la prosperidad de un negocio es la personalidad, conocimientos destreza y experiencia de la persona o personal que la dirigen especialmente de la Dirección General.

La empresa pues puede verse seriamente amenazada si el " Hombre Clave " del cual dependen aspectos importantes fallece, por ejemplo: capacidad administrativa, confiabilidad de instituciones bancarias, de crédito, relación comercial con proveedores, comercialización, sistemas y directrices para la exportación y en general todo aquello que implica toma de decisiones a nivel gerencial.

El seguro de Vida es el instrumento financiero que mejor resuelve una situación de la naturaleza mencionada pues es la única forma de crear un capital inmediato a un costo reducido y con el único requisito de que el asegurado tenga salud.

Nos permitimos anexar una propuesta específica la cual en caso de presentarse el evento planteado en líneas anteriores puede resolver o amortiguar el golpe sufrido por la Empresa ya sea Administrativo, Financiero o de disminución en las Ventas.

En su oportunidad podemos ampliar los conceptos expresados para la cual nos ponemos como siempre a sus apreciables ordenes.

los medios, teniendo además la enorme ventaja de que el costo

SEGURO DE HOMBRE CLAVE

Una de las bases para que el negocio prospere es que sea dirigido por personas que por razones de personalidad, conocimientos, destreza y experiencia significaría su ausencia, una seria dificultad el sustituirla.

El problema al que se pueden enfrentar los socios, es que fallezca uno de sus hombres clave.

Conociendo el problema y analizado bajo el punto de vista de la pérdida económica que puede representar para la sociedad, la pérdida por el fallecimiento de uno de estos hombres tomando en consideración que su reposición implica una pérdida económica para la empresa además de un desembolso necesario para equilibrar las pérdidas y capacitar al sustituto, es necesario tener un fondo de reserva.

El seguro de vida se justifica ya que en esta forma la sociedad puede crear un fondo que proveerá del efectivo necesario para resarcir a la empresa de esa pérdida ya que en esta forma tendrán un capital previamente establecido.

Sin tener la necesidad de jugar carreras contra el tiempo, si es que ellos decidieran crear este fondo con sus propios medios, teniendo además la enorme ventaja de que el costo del Seguro es deducible de impuestos

Mecanismo y Aplicación a la solución del problema:

- I.- Establecer un Seguro de Vida para cada uno de los hombres clave, con una suma asegurada apropiada.
- II.- Que el contratante sea la empresa.
- III.- Que el beneficiario sea la empresa y por lo tanto
- IV.- Que la empresa pague las primas

VALOR INESTIMABLE COMO PATRIMONIO

CUALQUIER PATRIMONIO DISTINTO DEL SEGURO DE VIDA, CONSTITUIDO POR DINERO, ACCIONES, PROPIEDAD RAIZ U OTRA CLASE DE BIENES, PUEDE LLEGAR A SUFRIR MERMAS HASTA DEL 20 % A RAIZ DE LA MUERTE DE SU DUEÑO. LOS HONORARIOS DE ALBACEAS, PERITOS VALUADORES Y OTROS GASTOS INHERENTES A TODO JUICIO DE SUCESION, SUMADOS A LOS ELEVADOS IMPUESTOS. SE LLEVAN UNA BUENA PARTE DE LOS BIENES QUE A LA POSTRE HAN DE RECIBIR LOS HEREDEROS. CONSTITUYE, ADEMÁS, MOTIVO DE DESALIENTO LA INTERMINABLE DEMORA CON QUE SE SUELE TRAMITAR LA MAYORIA DE LOS JUICIOS DE SUCESION, EN LOS PRECISOS MOMENTOS EN QUE LA FAMILIA TIENE MAYORES NECESIDADES DE DINERO Y DE UNA RENTA PARA PODER SOBREVIVIR.

ES UN HECHO EVIDENTE QUE EL PAGO DE UNA SOLA PRIMA CREA DE INMEDIATO UN CAPITAL QUE, A LA MUERTE DEL ASEGURADO, VA A AUMENTAR VARIAS VECES SU PATRIMONIO. EN ESTA FORMA ES POSIBLE QUE SE PUEDA ADQUIRIR TODO UN PATRIMONIO, AL PRECIO DEL 2 1/2 AL 3 % DE SU VALOR, SI LA MUERTE OCURRE DESPUES DE PAGADA LA PRIMA.

HAY ADEMÁS OTRAS VENTAJAS QUE PROVIENEN DEL HECHO DE QUE EL SEGURO DE VIDA ES LA UNICA INVERSION CUYA PROPIEDAD SE PUEDE TRANSFERIR SIN GASTOS NI DEMORAS DE NINGUNA ESPECIE. ESTA TRANSFERENCIA SE LLEVA A CABO POR MUTUO ACUERDO ENTRE LA COMPAÑIA ASEGURADORA Y EL ASEGURADO SIN INCURRIR EN EL MENOR GASTO Y SIN LA INTERVENCION DE TERCEROS.

A PRUEBA DE ACREEDORES.

LOS VALORES DE RESCATE DE UNA POLIZA DE SEGURO DE VIDA ESTAN PROTEGIDOS CONTRA LA ACCION DE LOS ACREEDORES DEL ASEGURADO.

HAY EN TODA EMPRESA CIERTA CLASE DE DIRIGENTES O EMPLEADOS QUE SON LA CLAVE DE LA PROSPERIDAD DEL NEGOCIO. PUEDE TRATARSE DE UN INGENIERO, UN QUIMICO, DE UN GERENTE ADMINISTRATIVO CON LA MUERTE DE CUALQUIERA DE ESTOS FUNCIONARIOS, LA EMPRESA SE EXPONE A SUFRIR SEVERAS PERDIDAS ECONOMICAS.

ESTAS PERDIDAS SE PUEDEN REFLEJAR EN LA DISMINUCION DE LA EFICIENCIA, EL DEBILITAMIENTO DEL CREDITO O LA BAJA EN LAS VENTAS. EL SEGURO DE VIDA EN CABEZA DE ESAS PERSONAS SIRVE PARA AMORTIGUAR LA RUDEZA DEL GOLPE SUFRIDO POR LA MUERTE DE CUALQUIERA DE ELLAS. LA FIRMA QUE NO HA DE MENESTER ESOS FONDOS PARA PROLONGAR SU EXISTENCIA PUEDE EMPLEARLOS EN PROPORCIONAR A LA VIUDA DEL EXTINTO UN PLAN DE PROLONGACION DEL SALARIO O EN COMPRAR A LOS HEREDEROS LA CUOTA DEL INTERES SOCIAL DEL SOCIO FALLECIDO, O DESTINARLOS A SU PROPIO FONDO DE JUBILACIONES. LAS MULTIPLES FACETAS Y COMPLEJIDADES DE ESTOS TRAMITES SON DE INCUMBENCIA DE LOS DIRECTORES Y ABOGADOS DE LA EMPRESA.

EL SEGURO DE VIDA ES ESENCIAL PARA LA CONTINUACION DE MUCHOS NEGOCIOS,
COMO LO ES PARA LA SALVAGUARDIA DE LOS HOGARES.

EL COSTO MAS IMPORTANTE DEL SEGURO ES LA SALUD

LAS COMPAÑIAS DE SEGURO SE INTERESAN POR PERSONAS CON SALUD
SATISFACTORIA.

TENEMOS LA FORTUNA DE CONTAR CON ELLA, PERO MAÑANA.....

LAS EDADES DE ACEPTACION DE LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS SON DE:
12 A 65 AÑOS

HEMOS PASADO LA PARTE MAS IMPORTANTE PARA TOMAR UNA POLIZA DE
SEGURO:

SALUD