

"SEGUROS DE VIDA EN LA ARGENTINA"

# *Seminario de Graduación*

*Licenciatura en Administración de  
Empresas*

*Alumno: Máximo N. Saraví*

*Tutor: Lic. Diego Sanjurjo*

1998



Gracias...

A Stella y Alberto, mis padres; que supieron orientarme en todo momento y me enseñaron a pensar y a amar.

A mis compañeros de estudio, Ezequiel, Vanina, Elisea, Mabel, Santiago, Mariano y Soledad, que estuvieron a mi lado en los momentos más difíciles.

A Jimena, por acompañarme en esta "carrera" por la vida, que recién empieza.

A mis hermanos, amigos, y profesores.

A Diego, mi tutor, por confiar en mi desde el primer momento.

  
MARIANO N. SARAN  
1998

**Problema:**

El Seguro de Vida en la Argentina -como medio de protección familiar- se ha desarrollado de manera muy importante en los últimos años, principalmente debido a las modificaciones acaecidas y/o generadas en el contexto económico-político. Este crecimiento no ha generado una evolución en el grado de conciencia previsional, lo cual demandará probablemente que el contexto actual se mantenga o mejore, y así se pueda lograr un nivel de producción cercano al vigente en países más desarrollados.

**Abstract:**

Some evidence like the arrival of leading foreign insurance companies, the lack of regulation of the social security system, and the economic stability show that the **life insurance business** will be one of the most important ones in the next decade.

On the other hand, the commercial agents that function in this market foresee significant investments in the area of human and technological resources, and the possibilities of communications that the XX<sup>th</sup> century show seem to strengthen this reality.

Within this context the results of this renewed business are assured; however there is still an aspect to take into account: the preferences of ten million potential consumers in our country. The Argentinean economic history of the last 50 years have strongly hit the previsional population schemes, which could play against the objectives of the insurance companies.

It's still necessary to find out if, under favorable economic conditions, there is a change in the way of thinking so that this business takes the lead that deserves in the Argentinian economic activity.

**Síntesis:**

Algunos indicadores -arribo de compañías de seguros extranjeras líderes, desregulación del sistema de seguridad social, estabilidad económica- demuestran que el negocio de seguros de vida en la Argentina será de gran importancia durante la próxima década.

Por otro lado, los agentes comerciales que operan en este mercado prevén importantes inversiones en materia de recursos humanos y tecnológicos, y las posibilidades de comunicación que presenta el fin del siglo XX parecen potenciar esta realidad.

En este contexto cabe pensar que el éxito de este resurgido negocio está asegurado; pero aun queda un aspecto por contemplar: las preferencias de diez millones de potenciales consumidores en nuestro país. La historia económica argentina de los últimos 50 años ha golpeado muy fuertemente los esquemas previsionales de su población, lo cual puede llegar a jugar en contra de los objetivos de las compañías de seguros.

Sólo queda por averiguar si, manteniéndose las favorables condiciones económicas de nuestro país, se genera el cambio de mentalidad necesario para que este rubro tome el protagonismo que merece dentro de la actividad económica de la Argentina.

### **Hipótesis:**

Desde el año 1991, el Seguro de Vida ha crecido debido fundamentalmente a modificaciones estructurales producidas en el contexto político y económico. Sin embargo, este desarrollo no ha generado un aumento en el grado de conciencia previsional de los argentinos.

Debido a la extensión del problema, este trabajo se divide en dos sub-hipótesis:

1. El crecimiento en la producción de Seguros de Vida a partir del año 1991, se debe a cambios políticos y económicos.
2. El crecimiento del Seguro de Vida no implica la concientización del argentino respecto de la prevención.

### **Definiciones Terminológicas:**

- ✓ **Crecimiento:** Aumento del valor correspondiente a la producción de las compañías aseguradoras del ramo "vida".
- ✓ **Producción:** Importe equivalente a las primas de seguros de vida más recargos devengados por las compañías aseguradoras.
- ✓ **Seguros sobre la vida de las personas:** Contrato por medio del cual el usuario se compromete a pagar determinada suma periódica en concepto de "prima", lo cual se ve correspondido por la obligación del prestador (Cía. de Seguros) de pagar una suma determinada de dinero en concepto de "indemnización" a los beneficiarios que el primero haya designado, en caso de producirse una contingencia determinada que afecta la continuidad de los ingresos del asegurado.
- ✓ **Cambios Políticos:** Modificaciones efectuadas en el marco jurídico y regulatorio que han afectado a este sector, impulsadas e implementadas principalmente por el Gobierno Nacional, conducido por el Dr. Carlos S. Menem.
- ✓ **Cambios económicos:** Modificaciones efectuadas en la política macroeconómica de nuestro país, que han afectado a este sector, básicamente a partir del año 1991.
- ✓ **Concientización:** Asunción de las responsabilidades propias sin coerción externa.
- ✓ **Prevención:** Anticipación a situaciones de riesgo futuras, que afectan a una persona y a sus ingreso-dependientes.
- ✓ **Argentino (unidad de análisis):** Jefes de familia, independientemente del sexo o composición familiar de los mismos, con edades entre 25 y 65 años. Se entiende

que es el mayor proveedor de ingresos a la economía familiar y que, de sus ingresos, depende al menos una persona.

### **Objetivo General:**

El fin principal que se persigue con este trabajo de investigación es determinar las causas que generaron el crecimiento explosivo del seguro de vida en nuestro país, fundamentalmente desde el año 1991. Complementariamente, se intentará comprobar que este desarrollo se produjo únicamente como consecuencia de situaciones compulsivas del contexto, sin generar aun una evolución en el grado de conciencia previsional de la población.

### **Objetivos Específicos:**

- ✓ Analizar los acontecimientos políticos ocurridos en nuestro país, determinando en qué medida han afectado la toma de decisiones de la sociedad argentina en relación con su conducta previsional.
- ✓ Determinar la relación existente entre las distintas variables económicas y la evolución del sub-sector de seguros de vida.
- ✓ Conocer el grado de información que posee el público en materia previsional.
- ✓ Conocer la importancia que el "sostén de familia" le asigna a la previsión de situaciones de muerte e invalidez, y a las consecuencias que las mismas generan para la continuidad de los planes personales y familiares.

### **Universo de la Investigación:**

El universo está compuesto por los jefes de familia de la República Argentina, según la definición expuesta en el apartado "Definiciones Terminológicas".

### **Unidad de Análisis:**

Está constituida por los integrantes de la categoría antes descripta, considerados individualmente.

### **Datos:**

Los mismos son expuestos en función de su aporte relativo a este trabajo.

### Datos Secundarios

Se tomará como fuente de datos secundarios información obtenida por la Gerencia de Planeamiento Comercial de la Caja de Ahorro y Seguro S.A., e informes económicos de la Swiss Reinsurance Company. También se incluirán diversos reportes publicados por otros organismos especializados.

La metodología para la comprobación de la hipótesis planteada será el análisis pormenorizado de, principalmente, cuatro estudios realizados por entidades de reconocido prestigio en el mercado del Seguro de Vida:

- ✓ "Análisis del Mercado del Seguro de Vida en la Argentina", estudio realizado por la Gerencia de Planeamiento Comercial de la Caja de Ahorro y Seguro S.A, durante el año 1996.
- ✓ Swiss Re, *sigma* no. 2/1997
- ✓ Swiss Re, *sigma* no. 4/1997
- ✓ Swiss Re, *sigma* no. 1/1998

Los objetivos y estructura de las distintas investigaciones desarrolladas por la Swiss Reinsurance Company se detallan en el ANEXO I de este trabajo.

Para el análisis de algunas de las variables, se combinará la lógica jerárquica con la relacional, dado que este tipo de productos involucra tanto aspectos objetivos – variables económicas- como subjetivos –conducta del consumidor-. Esta modalidad fue extraída del mencionado informe de la **CAJA DE AHORRO Y SEGURO S.A.**, el cual, a su vez, se basa en la **Teoría de la Evolución Social**, del Dr. Pedro Belohlavek. Esta teoría modeliza la realidad en tres dimensiones, determinando un punto de aceptabilidad de los hechos, y trata con profundidad cuestiones relacionadas con el estudio del comportamiento del Hombre. Las bases de estos trabajos se detallan en el ANEXO II.

### Datos Primarios

Con el fin de complementar el análisis estadístico y contribuir a la comprobación de la veracidad de la sub-hipótesis número dos, referida a la concientización en materia de prevención en la Argentina, se realizará una serie de preguntas a 9 personas, agrupadas de acuerdo al siguiente cuadro:

<b>Edad</b>	<b>Casos</b>	<b>Situación familiar</b>
Entre 25 y 35 años	3	Con cargas de familia
Entre 36 y 50 años	3	Con cargas de familia
Entre 51 y 65 años	3	Con cargas de familia
<b>Total</b>	<b>9</b>	

Este rango de edades es utilizado para acotar a los potenciales consumidores de seguros de vida, teniendo en cuenta que las necesidades de contratación normalmente se producen entre los 25 y los 65 años. Los entrevistados respetan la

composición de sexo que posee cada uno en el mercado laboral<sup>1</sup>. Todos los entrevistados poseen la categoría de primer sostén de familia, es decir; proveen la mayoría de los ingresos a la economía familiar. Además, pertenecen a grupos que por ninguna razón están vinculados con los seguros de vida y, fueron seleccionados, por medio del azar. Se entrevistó a personas que pertenecen al segmento C1 a C3 (clase media) de acuerdo a la clasificación de situación socioeconómica utilizada por S.I.M.A. 1995.

La estructura de las preguntas está basada en la metodología denominada “embudo”; se comienza con preguntas generales, que hacen al contexto, y paulatinamente se avanza hacia patrones de conducta que indican distintos grados de previsión, hasta caer definitivamente en el tema específico de este trabajo: los seguros de vida.

Los resultados y el análisis de esta fuente de información primaria se detallan en el ANEXO III.

En función de la información reunida, se realizará un análisis pormenorizado de las distintas variables planteadas, luego de lo cual se obtendrán las correspondientes conclusiones para ambas sub-hipótesis.

---

<sup>1</sup> Ver Condicionantes del Seguro de Vida, Sexo.

## VARIABLES

### 1 Situación Económica

- 1.1 Tasa de inflación
- 1.2 Consumo
- 1.3 Circulante monetario
- 1.4 Tipo de cambio
- 1.5 Ahorro interno
- 1.6 Tasa de interés

### 2 Situación de Mercado

- 2.1 Globalización
  - 2.1.1 Ingreso de nuevos operadores
- 2.2 Alianzas estratégicas
- 2.3 Nuevos canales de distribución
- 2.4 Nivel de Bancarización

### 3 Marco Jurídico – Político

- 3.1 Sucesión democrática en 1989
- 3.2 Desregulación del sector
  - 3.2.1 Instituto Nacional de Reaseguros
  - 3.2.2 Privatizaciones
- 3.3 Plan de Convertibilidad
- 3.4 Política impositiva
- 3.5 Sistema Único de Seguridad Social
  - 3.5.1 Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones
  - 3.5.2 Nuevo sistema de Obras Sociales

### 4 Factores Culturales

- 4.1 Conciencia Previsional
  - 4.1.1 Planificación Sucesoria
  - 4.1.2 Evolución profesional
  - 4.1.3 Argentina y el mundo
    - 4.1.3.1 Penetración
    - 4.1.3.2 Densidad
- 4.2 Nivel de Información

## MARCO TEÓRICO

### Marco científico – La Economía y el comportamiento humano<sup>2</sup>

La materia crítica de este trabajo -los seguros sobre la vida de las personas- cae principalmente en el campo de la economía. Y esto no significa que el comportamiento de los potenciales asegurados pueda determinarse sólo a partir de indicadores, tendencias u otros instrumentos econométricos. La economía es por definición una ciencia social -no exacta como podría suponerse-, ya que los operadores económicos son hombres, personas con cualidades y debilidades, y que responden de diferente manera ante determinados estímulos, dependiendo del contexto que los rodea.

Quien estudiaba economía en los años '50s encontraba una modesta teoría del gasto de los consumidores en los mercados de bienes; una teoría de las empresas que maximizan beneficios y del equilibrio de mercado bajo competencia, monopolio y otras estructuras de mercado; una teoría de la demanda de capital y trabajo por las empresas; y una teoría rudimentaria de las decisiones públicas, según la cual los gobiernos tratan de maximizar el "bienestar social".

Muchos de los temas sociales, económicos y empresariales más interesantes eran dejados de lado, quizá para ser estudiados por sociólogos, politicólogos y psicólogos. Entre otras cosas, los economistas no se daban cuenta de que la gente no sólo compra manzanas y autos, sino que también se casa y se divorcia, tiene hijos, los cría y los educa, compra bienes de lujo para ganar prestigio, se ocupa de cuidar a sus padres ancianos sin compensación directa, fuma y bebe copiosamente, comete crímenes y (a veces) discrimina viciosamente contra gente de otra raza, color o sexo. También ignoraban el hecho de que los gobiernos toman muchas medidas, tales como imponer aranceles, cuotas y gran cantidad de restricciones, que no suelen mejorar el bienestar social.

De todas maneras, los economistas siempre usaron un "enfoque" radicalmente distinto de los utilizados por otras ciencias sociales para analizar el comportamiento. Ese enfoque supone que los individuos y las empresas toman todas sus decisiones con el propósito de lograr objetivos -tales como la maximización de la utilidad o de los beneficios-, y que los resultados que se observan en el mercado surgen de la interacción de estas decisiones conscientes.

Los economistas llaman equilibrio al resultado de todas esas interacciones. Cabe destacar que el "equilibrio" no tiene connotación alguna de valor, ya que puede ser muy ineficiente desde el punto de vista social, como en el caso de los mercados monopólicos. Muchos célebres economistas del pasado, como por ejemplo **Francis Edgeworth**, se dieron cuenta de que el enfoque económico caracterizado por la maximización y el equilibrio de mercado tenía un alcance enorme, y que la economía podía abarcar sujetos mucho más amplios que los considerados hasta ese momento.

<sup>2</sup> Autor: Ph.D. Mariano Tommasi. Universidad de Chicago

Pero raras veces usaron esa visión para proveer un análisis detallado de fenómenos fuera de los límites convencionales.

La que los economistas "hacen"<sup>3</sup> ha cambiado enormemente durante las últimas décadas, sobre todo porque adoptaron la visión de los pioneros y no dejaron tuerca o tornillo del comportamiento fuera de su atención. La discriminación contra las minorías, el casamiento, el divorcio, el sistema jurídico, la educación, las adicciones, la pobreza, el suicidio, los sistemas de remuneración y promoción en las empresas y en el Estado, los mecanismos de toma de decisiones políticas, las restricciones a la empresa privada, las guerras y los conflictos, son algunos de los sujetos que están siendo investigados por los economistas en el mundo y, con cierto retraso, también en la Argentina.

Por otro lado, a veces es difícil distinguir a los economistas de otros investigadores, dado que un número creciente de politicólogos, juristas, sociólogos e historiadores también están usando el enfoque económico.

Los economistas modernos creen que su disciplina no se define por el objeto sino por el método de análisis. El economista trata de entender y explicar el mundo suponiendo que los fenómenos que observa son el resultado de las decisiones de la gente. Los individuos tratan de alcanzar sus objetivos en función de sus limitaciones de tiempo, dinero y energía (en la jerga técnica, la gente optimiza sujeta a restricciones). A su vez, la interacción de todos los individuos determina el resultado social agregado (en la jerga, el equilibrio de mercado).

Este enfoque requiere una definición más amplia de bienes, precios y mercados. "Mercado" es el lugar donde se intercambian bienes y donde se paga un precio para obtener dichos bienes. Para el economista, "bienes" son todas las cosas que la gente desea obtener. Pueden ser recursos naturales como el petróleo, bienes manufacturados como los televisores, o bienes intangibles como la estima de los colegas, o la seguridad de un futuro sin privaciones (**seguro de vida**). Algunos bienes no pueden ser "comprados" sólo con dinero. Prestigio, paz y tranquilidad se obtienen de otras maneras. Aun bienes como la nafta en épocas de racionamiento, o entradas a un partido de fútbol, se compran también con tiempo (haciendo cola). El precio total es una combinación del tiempo, el dinero y el esfuerzo que uno debe sacrificar para obtener el bien en cuestión.

El gran impulsor de esta revolución, que algunos llaman "imperialismo de la economía" ha sido el profesor **Gary Becker**, de la Universidad de Chicago, cuyas incursiones en la sociología lo llevaron a afirmar que todas las acciones del hombre, incluyendo el trabajo, la diversión y la búsqueda de pareja, tienen motivaciones y consecuencias económicas. El efecto que sus enseñanzas y escritos han tenido sobre la economía y otras disciplinas le fue reconocido en 1992, con el **Premio Nobel de Economía**. Becker ha ilustrado la efectividad del análisis económico en áreas como el crimen, la educación y la familia, motivo por el cual su trabajo es aplicable como marco teórico para "El Seguro de Vida en la Argentina".

---

<sup>3</sup> Definición de "Economía", según Jacob Viner, Economista de las Universidades de Chicago y Princetown.

La “Teoría del Capital Humano” es una de las contribuciones más importantes de Becker, en la cual también aplica el enfoque económico del comportamiento humano. Se inició al tratar de responder a dos preguntas relativamente sencillas: por qué la gente va a la escuela y por qué la mayor parte de la educación se recibe de joven. La idea básica es que la gente puede invertir en sí misma, comprando educación y entrenamiento, con el fin de que en el futuro sus ingresos aumenten. Puede sonar un tanto mecánico, pero basta una observación casual para confirmar que la mayoría de los trabajos con alta remuneración y estabilidad requieren largos períodos de educación y entrenamiento (quizá esto sea –todavía– menos cierto en la Argentina que en los Estados Unidos, pero hay una clara tendencia en esa dirección). Si un trabajador sacrifica años de ingresos para adquirir la capacitación que le exigirán sus trabajos futuros, debe ser porque espera que los ingresos de esos trabajos futuros sean lo suficientemente altos como para compensar los años de vacas flacas. Dado que las capacidades adquiridas, que luego se utilizarán para obtener mayores ingresos, son parte de la persona misma, se ha adoptado la expresión “capital humano”. Esto es comprable con la decisión de una empresa que, para obtener mayores beneficios, opta por invertir en maquinaria. Entre otras cosas, la decisión de invertir o no en una máquina depende de por cuánto tiempo se piense usarla. Por lo general, es más conveniente hacer fuertes inversiones de capital cuanto más largo es el horizonte por delante.

La Teoría del Capital Humano también tiene implicaciones para la composición de la cambiante fuerza de trabajo. Predice que las mujeres que interrumpen su participación en el mercado laboral (usualmente cuando tienen hijos) van a tener salarios más bajos, menos ascensos y menos incentivos para adquirir altos niveles de educación y de entrenamiento laboral. También predice que los padres con mucha educación y salarios altos tienen un alto costo en términos de tiempo utilizado para criar a sus hijos. A través de este razonamiento se entiende por qué, durante las últimas décadas, las sociedades más ricas han verificado una disminución notable en su tasa de natalidad.

La idea de la gente que acumula *stocks* de capital humano también puede aplicarse a las decisiones de salud, de relaciones humanas, de hábitos personales, de inmigración. Los economistas la han usado para analizar adicciones, modas, comportamiento religioso, división de trabajo entre los esposos. En este contexto, el capital humano afecta notablemente la decisión de prever el futuro a través de la contratación de un instrumento de ahorro, como el seguro de vida. Se trata de proteger una situación contemporánea y otra prospectiva: aquella es la que genera determinado estilo de vida para una familia, la que permite que los sueños se conviertan algún día en realidad, independientemente de cualquier obstáculo que se interponga en el camino; ésta es la que determina el anhelo de una situación de futuro que sea más beneficiosa que la actual.

La Teoría del Capital Humano es lo suficientemente amplia como para acomodar distintos tipos de acumulación de “capital”. Un ejemplo importante en el del capital que se destina a la producción hogareña. Puede ser útil, en este punto, tratar de entender qué es lo que producen los hogares. Después de todo, una casa no es un negocio ni una fábrica; los miembros de la familia no marcan tarjeta ni reciben

suelo. A pesar de ello, hay similitudes importantes entre los hogares y las empresas. Cada hogar tiene que "producir" los bienes que desea: concretos, como comida y lavado de ropa, y abstractos, como relax y amor. La manera en que se producen estos bienes es una decisión que puede ser analizada económicamente. El "hogar" es visto como un grupo de personas que toman decisiones conjuntas, y que dividen sus recursos para usarlos en el mercado, en la producción doméstica o en actividades recreativas.

La teoría de la producción hogareña tiene puntos en común con la del capital humano. Por un lado, el dinero, el tiempo y energía que se dedican a la producción hogareña, al igual que otros recursos escasos, no pueden ser utilizados al mismo tiempo en el mercado. Por otro lado, el concepto de *stock* de capital humano se aplica tanto a los bienes hogareños como a los producidos en el trabajo. Y como los individuos invierten racionalmente, pueden hacerlo en capital para el mercado laboral o para el hogareño, según entiendan en cuál de los dos serán mejor recompensados por sus talentos.

El capital hogareño puede ser un lavarropas (que produce servicios de lavado de ropa) o la habilidad de un miembro de la casa para realizar esta tarea. Esta idea puede resumirse en el concepto de "función de producción", que establece las distintas combinaciones de factores —electrodomésticos, habilidad— capaces de producir determinados bienes hogareños, del mismo modo que los economistas hablan de una función de producción para las empresas, que emplea factores tales como capital y trabajo. La función de producción hogareña facilita la comprensión de determinadas decisiones: quién trabaja en el mercado, quien va a estudiar y quien se queda en casa.

Usando este tipo de análisis, y de la misma manera en que los economistas explican las decisiones de las empresas en respuesta a distintas situaciones de mercado, Becker y sus discípulos han podido interpretar varias tendencias muy notables en los tiempos que corren: el aumento en el número de divorcios, la disminución de tamaño de las familias y el crecimiento de la participación de la mujer en el mercado de trabajo, como resultado lógico de los cambios en las condiciones del "mercado matrimonial". Factores tales como las leyes de divorcio, y el número de hombres con respecto a las mujeres, afectan las decisiones laborales de las parejas ya sea en el mercado o en el hogar-, así como la manera en que se reparten las "ganancias" del matrimonio.

Todo este entorno, constituye un condicionante cotidiano para el desarrollo y evolución del seguro de vida, que debe adaptarse a los distintos requerimientos que plantea el mercado para garantizar su supervivencia y crecimiento. Y a su vez este crecimiento generará determinadas reacciones en el mercado que realimentarán el sistema, afectando las variables que originalmente modelizaron su comportamiento.

Figura 1 – Contexto Científico del Seguro de Vida



Algunos de los impactos que produjo esta "industria sin chimeneas" en la economía de los países donde este negocio tiene un importante grado de desarrollo, son los siguientes:

- ✓ Se da nacimiento a un nuevo inversor institucional, similar a otras entidades propias de las economías desarrolladas –como los fondos comunes de inversión y los fondos mutuos-, pero con una función diferente porque combina liquidez con la provisión de fondos de largo plazo. En Estados Unidos las compañías de seguros de personas concentran el 77 por ciento de los activos financieros del país.
- ✓ Impacta significativamente sobre el nivel de ahorro al fomentar un esquema de pagos periódicos y brindar una justificación moral al acto de sacrificar consumo presente por consumo futuro.
- ✓ Atrae importantes inversiones por parte de operadores de esta nueva industria, los que hasta el año 1996 habían invertido u\$s 200 millones, estimándose que antes del '99 habrán completado los u\$s 500.
- ✓ Genera empleo directo (se estima la creación de 4.500 nuevos puestos de trabajo durante los próximos años) e indirecto a través de su contribución a los mercados

de capitales que motorizan la financiación a largo plazo de proyectos de inversión y de grandes obras de infraestructura.

- ✓ Incrementa la recaudación impositiva, la que actualmente alcanza los u\$s 75 millones anuales, previéndose que la misma alcanzará niveles del orden de los u\$s 200 millones en un plazo de 5 años.
- ✓ Frena la evasión de divisas al neutralizar las operaciones off-shore, estimándose que de esta manera se evitará que anualmente salgan del país u\$s 200 millones.

## **El Seguro en la Argentina**

La primera moción para el establecimiento de una compañía de seguros en el Río de la Plata, fue del Gral. Manuel Belgrano en el año 1796. Si bien esto no prosperó, fue el origen de la iniciativa privada; ya que un comerciante de gran prestigio, Don Julián del Molino Torres, junto a un grupo de personas solventes, creó la "Compañía de Seguros Marítimos y Terrestres La Confianza", cuya actividad se prolongó hasta 1802.

Luego, debido a una propuesta de Bernardino Rivadavia, el Primer Triunvirato efectuó una declaración contenida en un documento que lleva fecha del 21 de Octubre de 1811, dirigido al Tribunal del Consulado, en la cual se indica la conveniencia de convocar a una junta de capitalistas nacionales y extranjeros, para que analizaran las posibilidades de crear una "Compañía de Seguros Marítimos y una Caja o Banco de Descuentos".

Esta necesidad no llegó a concretarse, pero debe ser valorada como una acción de vanguardia en materia de previsión. En su recuerdo y en memoria de quien fuera mentor de la misma, se instituyó el 21 de Octubre como "Día del Seguro" en la República Argentina.

A partir de 1856, se legisló sobre seguros y aparecieron compañías y organizaciones extranjeras a través de las cuales, el mismo adquirió extraordinaria difusión en el país.

## Introducción al Seguro de Vida

El seguro de vida nace como respuesta a la necesidad del ser humano de reducir la incertidumbre financiera que se origina en contingencias naturales, tales como la incapacidad, la enfermedad, el fallecimiento o la vejez. El seguro de vida es en realidad un “seguro de reposición de ingresos” ya que, si por causa de algún evento propio del ciclo vital se interrumpen los ingresos del jefe de familia, el seguro de vida se ocupa de proveer los recursos para satisfacer las necesidades de alimento, techo, educación, salud, vestimenta y otras necesidades básicas.

El seguro de vida constituye el instrumento social más eficiente creado por el hombre para proporcionar seguridad contra los infortunios financieros. Representa el ejemplo más claro de esfuerzo mancomunado de una multitud de individuos que, a través de la acumulación de pequeñas sumas de dinero -fruto de la iniciativa personal-, obtienen la certidumbre de proteger a sus familias, e incluso a ellos mismos, cuando los eventos previstos en el contrato interrumpen sus fuentes de ingresos.

La función social del seguro de vida se extiende a la estabilidad del núcleo familiar, evitando su desintegración cuando la desaparición del jefe de familia repercute sobre los roles de sus miembros. Cuando una viuda debe integrarse al mercado laboral o cuando los hijos deben abandonar el estudio ante una necesidad de contribuir al sustento del hogar, resulta muy difícil preservar a la familia como una unidad. Sin duda alguna, una de las mayores contribuciones del seguro de vida es su efecto beneficioso sobre la estabilidad de la unidad básica sobre la cual reposa la vida de la comunidad.

Es un producto de alta diferenciación, pues el cliente le asigna atributos que son de percepción subjetiva. El valor agregado del seguro de vida tiene una altísima cuota de subjetividad, pues cada persona lo asimila a la protección de lo que pretende afianzar o cuidar.

No obstante es posible influir en la percepción subjetiva a partir de elementos objetivos de diferenciación que tienen que ver con características del servicio que sostengan la creación o existencia de un vínculo entre el cliente y el proveedor. En los países donde la previsión no es costumbre -como el caso de la Argentina-, presentar los productos ligados a motivaciones concretas de las personas, tales como la educación de los hijos, la salud de la familia y la disponibilidad de dinero para evitar situaciones de zozobra económica, son algunas de las formas más comunes de incentivar la adquisición de este tipo de servicios. Se trata de diseñar un adecuado *packaging* que permita establecer un vínculo positivo con el producto.

Desde hace ya unos años, y en función del desarrollo del *Marketing* -también presente en este sector-, han comenzado a aparecer coberturas que ya no basan la indemnización en una suma de dinero, sino que la definen como una prestación en especie a cargo de la compañía. Algunos ejemplos son los seguros de trasplantes de órganos, de educación, de sepelio o de salud.

En el mercado podemos encontrar, a grandes rasgos, dos variantes de cobertura cuando de seguros de vida se trata:

- ✓ Protección Pura, por la cual el titular extiende un beneficio a un tercero de caso de siniestro;
- ✓ Protección + Ahorro, que ofrece, además de una cobertura de vida, una capitalización de la prima que se aporta.

La mayoría de los seguros de vida individuales están diseñados no sólo para proporcionar protección frente a las contingencias naturales, sino también para cumplir simultáneamente con una función de acumulación de fondos. En general, como consecuencia de las técnicas actuariales que se utilizan para el cálculo de las primas, las mismas contienen una parte considerable destinada a constituir un fondo de inversión administrado por el asegurador.

En la Argentina existen dos tipos de entidades aseguradoras en donde se observa esta interrelación entre el seguro y el ahorro. En las compañías de seguros de vida propiamente dicho predomina la componente de seguro y, complementariamente, como una forma técnica de implementar planes de muy largo plazo (que no dejen sin protección a las personas en edad avanzada), se constituyen los fondos de ahorro. En cambio, en las compañías de seguros de retiro, predomina la componente de ahorro con el objeto de proveer ingresos adicionales al asegurado cuando éste se retire de la vida laboral activa y, complementariamente es posible incorporar una protección para el caso en que algún evento durante la etapa activa (fallecimiento, invalidez, accidente) interrumpa ese esfuerzo de ahorro.

Ahora, ¿cómo se origina ahorro a través del seguro de vida? La respuesta a la pregunta anterior pone en evidencia que, en general, los planes individuales de seguros de vida constituyen programas de ahorro integrados con una componente de seguro que garantiza la consecución del objetivo que se había planteado el asegurado al contratar una póliza (alcanzar un cierto capital en caso de que suceda alguno de los eventos previstos).

Ahora bien, podemos pensar, a partir de lo expuesto, que existen alternativas de previsión que pueden llegar a cumplir la misma función del seguro de vida. Entre las más frecuentes podemos citar a las inversiones en inmuebles, en valores mobiliarios, todo tipo de depósitos financieros a plazo, el clásico ahorro en efectivo; y dentro de estas categorías, infinidad de variantes. Pero analicemos en detalle estas alternativas, y comparémoslas con el seguro de vida.

El seguro de vida es el único instrumento de ahorro que permite perpetuar la capacidad productiva de las personas. No importa cuál sea la contingencia natural que afecte el ciclo productivo del individuo y, por lo tanto, interrumpa la porción de ahorros que periódicamente derivaba de su trabajo personal, el seguro de vida se encuentra allí para proveerle el capital que preveía acumular si su esfuerzo no se hubiera visto truncado.

La diferencia fundamental entre el ahorro del seguro de vida y cualquier otra forma de ahorro, consiste en que el seguro de vida crea instantáneamente – con sólo cumplir con los requisitos que le solicita un asegurador – el 100 por ciento del capital que se deseaba ahorrar, mientras que cualquier otro instrumento de ahorro sólo

brinda el capital que se pudo acumular hasta el momento en que se interrumpió la capacidad productiva. Con sólo contratar el seguro, el importe total del capital proyectado queda automáticamente disponible para los beneficiarios del asegurado.

Pero la superioridad del seguro de vida pasa por su condición de instrumento de protección. Provee capital líquido para atender necesidades inmediatas, mientras que otros instrumentos no siempre son fáciles de convertir en dinero en efectivo. El seguro de vida también admite pequeñas cuotas de ahorro periódicas que en general son despreciadas por otras instituciones financieras. Adicionalmente, las pólizas garantizan siempre una rentabilidad mínima independiente de la fluctuación de los mercados financieros. Finalmente, en los seguros de vida con ahorro, el tomador puede contar con servicios especializados de inversión y con una diversificación de cartera que no estaría a su alcance si manejara sus propias colocaciones.

En síntesis, si una persona desea realizar una inversión con fines especulativos o con el único fin de acumular fondos sin destino previsto, podrá encontrar infinidad de alternativas, con distintos grados de riesgo y rendimiento, de acuerdo al monto disponible. Pero cuando se piensa en ahorro para la protección familiar, el **SEGURO DE VIDA** aparece como una de las alternativas más eficaces.

Además, podemos afirmar que contratar un seguro de vida es un acto de suma inteligencia y por sobre todo una expresión de amor hacia quienes se intenta proteger, ya que implica el sacrificio de ingresos actuales en pos de un beneficio que está destinado a terceros, que normalmente son las personas que pueden vivir y desarrollarse gracias a la actividad del asegurado.

Si nos internamos en la idiosincrasia argentina, encontramos dos conceptos erróneos reiterados con frecuencia: –por un lado- que el seguro de vida sólo cubre la muerte, y –por el otro- que el asegurado tiene que fallecer para obtener el beneficio de su seguro.

El seguro de vida no sólo cubre el fallecimiento, sino, que puede extender su protección a prácticamente todas las contingencias que pueden enfrentar las personas a lo largo de su ciclo de vida.

Los riesgos de incapacidad, accidentes, enfermedades e, incluso, las consecuencias financieras de la vejez son pasibles de protección a través del seguro de vida.

Asimismo, el seguro de vida no sólo cubre necesidades personales vinculadas con la familia –ingresos para la vejez, educación de los hijos, pago de deudas, etc.-, sino también necesidades relacionadas con los negocios (protección a una empresa) contra las pérdidas ocasionadas por el fallecimiento de un hombre clave, permanencia de una sociedad en caso de muerte de un accionista, respaldo para conseguir un crédito, etcétera.

Tampoco es cierto que el asegurado tiene que fallecer como única forma para que el seguro pague beneficios. De hecho, el fondo de ahorro que va acumulando el asegurado a través del mecanismo de la prima nivelada –en seguros de vida individuales- o por ahorros adicionales que vuelca a su póliza –en seguros de vida

con ahorro-, siempre está disponible utilizando la figura del "rescate", pudiendo incluso utilizarlo para financiar un ingreso complementario para su vejez.

También suele existir la concepción errónea de que el seguro de vida es "caro" y, por lo tanto, sólo está al alcance de los segmentos poblacionales de mayor poder adquisitivo. Sin embargo, en la práctica el seguro de vida tiene tantas variantes que existen alternativas disponibles para todos los sectores socioeconómicos.

El carácter popular del seguro de vida es tan marcado que, en países como Estados Unidos e Inglaterra, se desarrolló históricamente un seguro especialmente orientado a las familias de ingresos bajos (conocido como seguro "industrial").

Este seguro, que ofrecía también protección permanente, se ha caracterizado por la facilidad brindada para los pagos de primas, mínimos gastos de administración y simplicidad en todos sus términos contractuales.

En la Argentina, las compañías de seguros radicadas en el país ofrecen —a diferencia de las compañías extranjeras que operan ilegalmente— la posibilidad de pagar mensualmente las primas, lo cual "acerca" el producto a numerosas familias, que de esta manera pueden incorporarlo a su presupuesto familiar.

El seguro de vida no sólo está disponible para todos los sectores socioeconómicos. También está al alcance de distintos segmentos etéreos con necesidades muy diferentes. Existen distintas variantes de pólizas tanto para el hombre joven, como para aquellos que ya superan los 60-65 años de edad. Los primeros pueden desear anticipar su responsabilidad familiar, disponer de efectivo en caso de emergencia o utilizar su seguro como respaldo para un crédito. Los segundos pueden desear la protección del cónyuge supérstite, disponer de dinero para gastos médicos o, sencillamente, tener como objetivo mantener su independencia y autonomía financieras.

Desde el punto de vista técnico, el Seguro de Muerte (comercialmente llamado de Vida) constituye un bien intangible; esto es, se trata de un producto inmaterial, de una promesa de pago ante la posibilidad de que se produzca una contingencia prevista.

Esto dificulta enormemente la comprensión por parte de potenciales consumidores, quienes encuentran que, a diferencia de otros productos, éste no puede "probarse" antes del ser comprado, además de que la prueba no es un hecho de por sí agradable. Si a este aspecto le agregamos el hecho de que en la sociedad argentina la "muerte" intenta taparse como un mal que nunca sucederá —a diferencia de lo que ocurre en los EE.UU., donde la muerte es una etapa más de la vida— queda claro que, en general, el argentino intenta directamente exiliar el vocablo del diccionario, para no tener que pensar en lo que sucedería si le ocurriera algo. Esto es lo que se denomina una cultura previsional "pobre", que se complementa con un importante grado de ignorancia.

La ampliación de los canales de comunicación con el mercado potencial debería ayudar también a difundir con mayor fuerza la idea de que cuando uno contrata un seguro de vida no sólo está cubriendo el futuro de la familia en caso de que falte el

jefe del hogar, sino que también, si nada empaña la normalidad, se estará asegurando el futuro financiero.

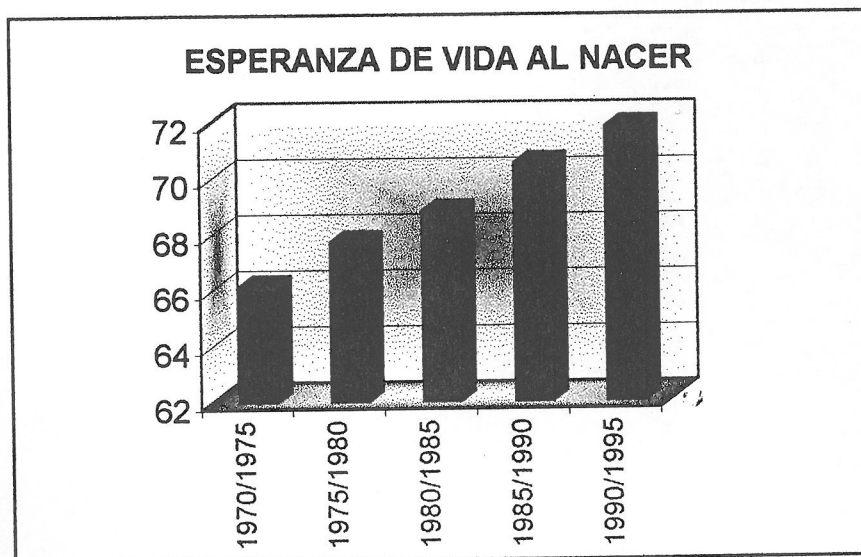
### Condicionantes del Seguro de Vida

Cuando hablamos de estos factores, los referimos al potencial contratante de un seguro de vida.

#### 1.1 Edad

El riesgo de muerte natural, según la curva del Gráfico 1.c, tiene un comportamiento irregular. Esto se explica porque durante los primeros días de vida, un niño está expuesto a una serie de riesgos propios de su fragilidad; luego, con el correr del tiempo va fortaleciéndose, y el nuevo pico de alto riesgo se presenta a los 60 años de edad aproximadamente, a partir del cual comienza su irreversible ascenso, hasta llegar a máxima expectativa promedio de vida: actualmente cerca de los 72 años.

Gráfico 1.a



Fuente: I.N.d.E.C., sobre la base del Censo Nacional 1991.

Gráfico 1.b

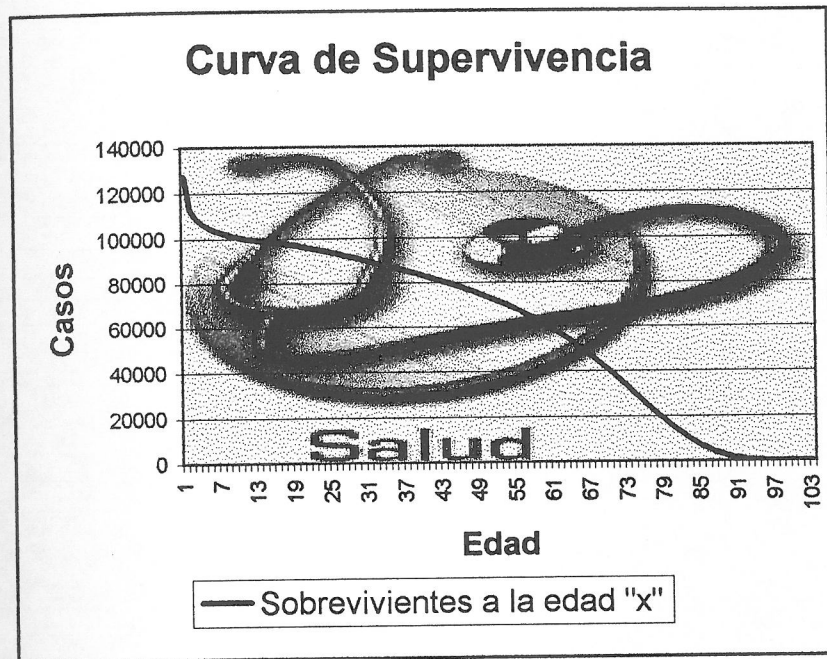
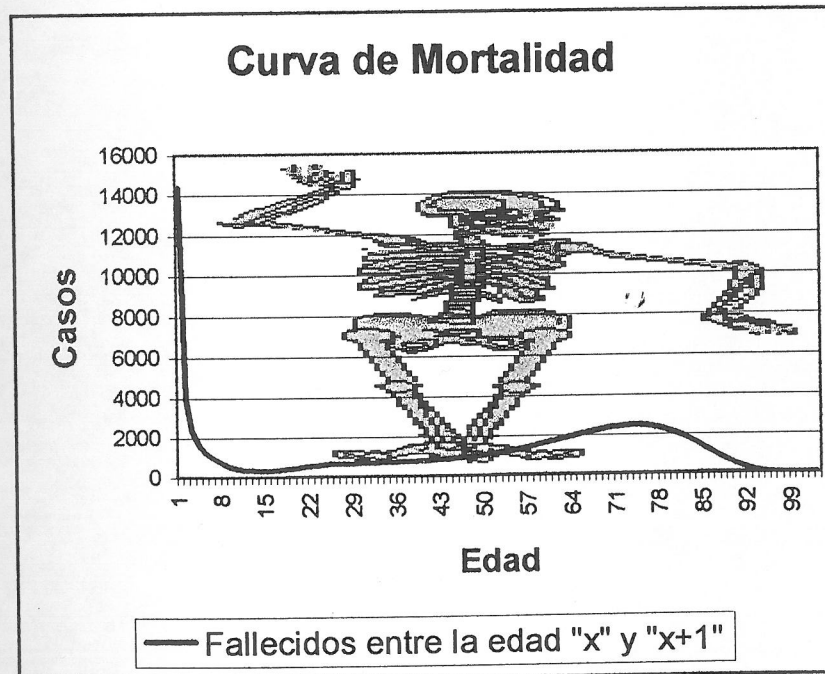


Gráfico 1.c



Fuente: HM (Healthy male lives: Hombres sanos) Tabla de las 20 compañías inglesas, publicada en 1869 y ajustada con la fórmula Gompertz-Makeham en 1887.

El Gráfico 1.a indica la expectativa de vida promedio que poseen las personas al nacer, y su evolución desde el año 1970 hasta el 1995. La prolongación de la máxima expectativa de vida responde básicamente a los avances de la ciencia,

y sobre todo de la industria de la salud. El Gráfico 1.b muestra la evolución de la supervivencia de un grupo inicial de 127.283 personas, cuyos valores contrastan exactamente con la Curva de Mortalidad.

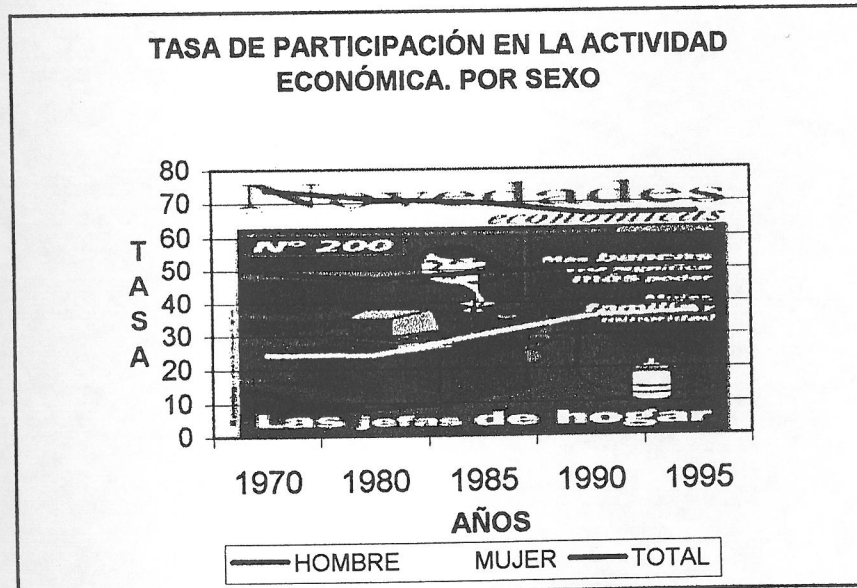
Para terminar, entonces, podríamos afirmar que, técnicamente, a mayor edad existe una mayor necesidad de previsionar para el futuro, porque el riesgo de muerte natural se torna más tangible y cercano.

### 1.2 Sexo

Antiguamente, este factor casi no tenía discusión; sólo el hombre tenía la necesidad de prever situaciones de contingencia, debido a que era el único que generaba los ingresos para atender a las necesidades económicas de una familia.

Pero con el correr del siglo XX, la mujer fue ganando terreno en el mercado laboral, sobretodo por el desarrollo de algunos fenómenos sociales como el divorcio, las madres solteras; y otros económicos, como la escasez del ingreso familiar y la desocupación. Esta situación obliga también a la mujer a pensar en prever determinadas contingencias, cuando es la única responsable o colabora con la generación de los ingresos familiares. La participación que la mujer ha ganado en el mercado laboral argentino a través del tiempo, se expresa en la Gráfico 2.

Gráfico 2

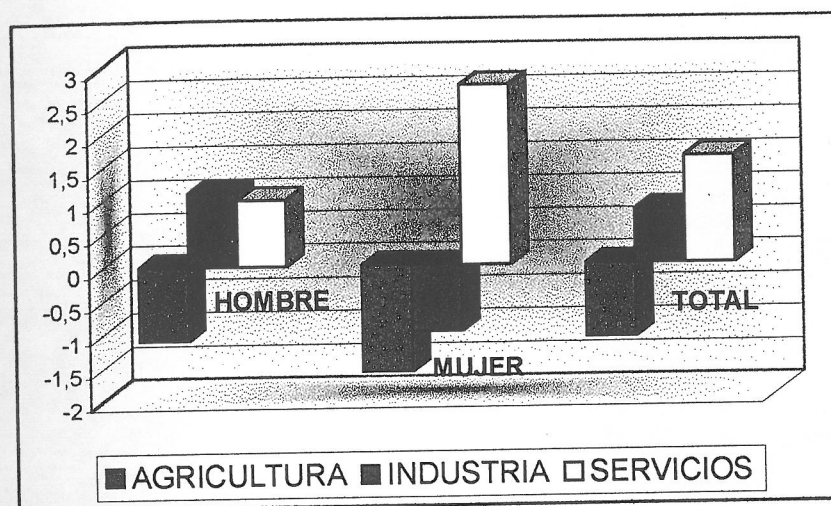


Porcentaje de la población económicamente activa de 10 y más años de edad sobre el total de la población de 10 y más años de edad. Fuente: Anuario Estadístico de la República Argentina. I.N.d.E.C.

*“Ya hace más de un siglo que las mujeres realizan campañas para ser tratadas igual que los hombres, y el mercado es uno de los campos de batalla más agitados. Si bien el objetivo no se ha alcanzado por completo casi en ningún país del mundo, en las dos últimas décadas la mujer ha ido avanzando en el ámbito laboral no sólo por su*

*crecimiento en los niveles de participación, sino porque la economía mundial está concretando su transición hacia una economía de servicios, actividad predominantemente femenina, que plantea el interrogante de si las mujeres no estarán desplazando a los hombres del mercado.*

Gráfico 3 - Tasas de crecimiento del empleo, por sector de la actividad económica y sexo



Fuente: Anuario Estadístico de la República Argentina. 1996. I.N.d.E.C..

*Según el informe de la OECD, sobre la base de las tendencias actuales, a comienzos del siglo XXI el trabajador típico de los países desarrollados será: ¡una mujer! Sin embargo, las discusiones acerca de la existencia o no de discriminación en cuanto a ingresos persisten, ante el hecho contundente de que los hombres siguen ganando más y siguen ocupando los cargos de decisión a nivel empresario y político.*

*Pero la contribución de la mujer no termina en su relación con el mundo laboral, y su aporte se extiende al hogar. Su contribución es esencial para el bienestar de la familia, por los ingresos que obtiene por la venta de su trabajo, por las labores domésticas que realiza y por su impacto decisivo sobre la salud y la educación de los hijos. La falta de un conocimiento adecuado de la importancia de la mujer en el desarrollo económico y social (no sólo en el ámbito de la sociedad sino también de decisores de política) produce errores graves en la conceptualización de políticas específicas, toda vez que no incluye una visión comprehensiva de su papel en la vida social y económica<sup>4</sup>.*

<sup>4</sup> © 1997 IERAL de Fundación Mediterránea. All rights reserved.

### 1.3 Estado Civil

Cuando de los ingresos de una persona depende el cumplimiento de los fines propios y los de su grupo familiar, es necesario prever las distintas contingencias que puedan afectar la continuidad de los mismos. Por ende, el matrimonio, es una situación crítica que da el puntapié inicial comenzar a pensar en la previsión de fondos, para atender las eventuales interrupciones en su obtención ante los casos de muerte o incapacidad de quien los genera.

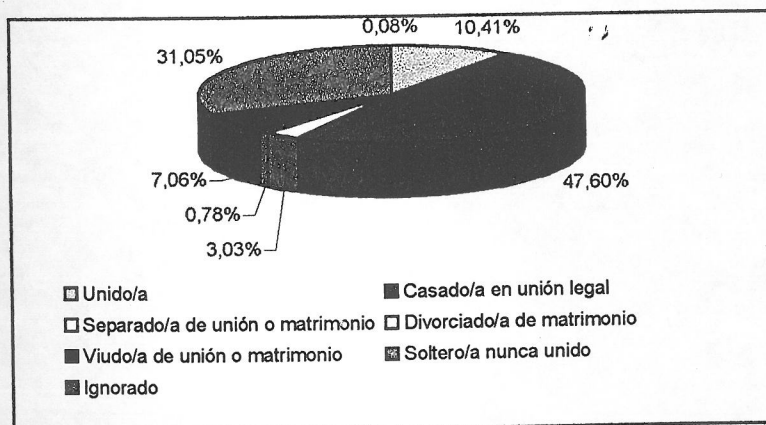
De la misma manera, un esposo, ante la muerte de su cónyuge, queda como único responsable de la atención de las necesidades de su descendencia, y como consecuencia de ello también se encontrará con la "obligación" de cubrir de alguna manera a sus dependientes.

Respecto de este tema, es importante tomar en consideración la valuación económica de la mujer, no sólo como agente laboral fuera del hogar, sino también su aporte como "ama de casa".

Para terminar -aunque los ejemplos son ilimitados- la separación de una pareja también genera una situación de crisis, ante la cual, normalmente, ambos cónyuges se ven obligados a volcarse al mercado laboral con objetivos distintos, con la merma correspondiente en el total que antes generaban. En una situación como esta, la separación del hogar conforma normalmente dos nuevos hogares y, generalmente, un incremento en los requerimientos financieros de los ex esposos, considerados individualmente.

A título informativo, se muestra en el siguiente gráfico la composición de la sociedad argentina, según su estado conyugal.

Gráfico 4 – Población de 14 años y más por estado conyugal



Fuente: I.N.d.E.C., Censo Nacional de Población y Vivienda 1991, Serie C.

## 1.4 Composición familiar

En nuestra sociedad, y dependiendo de la zona que se analice, la mayoría de las familias se constituyen cuando los cónyuges tienen entre 20 y 30 años de edad. Por lo tanto, podemos afirmar que ésta sería la edad, como mínimo, en la cual el espíritu de previsión debería aparecer, generando algún tipo de conducta en consecuencia. (La persona que es soltera, y que no tiene cargas de familia de ningún tipo, no tiene la necesidad de proteger nada ni a nadie; sólo de cubrir, eventualmente, sus gastos de sepelio.).

Esta etapa se prolonga aproximadamente hasta los 70 años de edad, contemplando sobretudo las distintas etapas de crecimiento laboral, familiar, el desarrollo profesional de los hijos, etc. A partir de ese momento, y más aun cuando los hijos comienzan a generar sus propios ingresos, la necesidad de protegerlos disminuye, y con ella la de previsión.

Existen, además, realidades socio demográficas distintas a las de la Argentina de unos cuantos años atrás: el tamaño promedio de las familias se ha reducido, la mujer ha ingresado masivamente al campo laboral, y ha desaparecido –prácticamente- la transmisión del oficio del padre al hijo. Todos estos hechos generan, sin duda, nuevas necesidades de protección.

Por ultimo, algunas realidades de las familias argentinas obligan a tomar determinadas previsiones extra cuando uno de sus miembros se ve en una situación de desventaja o debilidad en relación con los demás, tal como puede apreciarse en el ejemplo siguiente.

### Hijo Discapacitado

La ley permite disponer libremente de un 20 por ciento del patrimonio y no distingue según el grado de capacidad y las mayores necesidades de un hijo en relación con otros.

Cuanto más hijos tenga una persona, menos significativo será, en definitiva, lo que cada uno de ellos recibirá por herencia.

Por lo tanto, quien se hace cargo responsablemente de un hijo discapacitado debe evaluar las consecuencias de su propia desaparición física, que se puede traducir en gastos adicionales para el cuidado y protección del discapacitado, a lo largo de una indefinida cantidad de años.

Entonces, es lógico pensar que quien tiene un hijo discapacitado debe proveer un seguro de vida para que lo proteja.

Pero, probablemente, con el seguro de vida no alcance: también será necesario designar a las personas más aptas para ocuparse del discapacitado, y utilizar los mecanismos legales adecuados para fortalecer los vínculos entre esas personas y el hijo a quien se quiere proteger.

En esos casos, una posibilidad es que los que resultan seleccionados para ocuparse de ese hijo reciban algún legado por testamento o una mejora testamentaria, en caso de ser alguno de los demás hijos.

También es posible que, para la protección patrimonial del discapacitado, haga falta constituir un fideicomiso o alguna otra previsión particular, que, en la mayoría de los casos, no debería separarse de la decisión sobre seguros de vida.

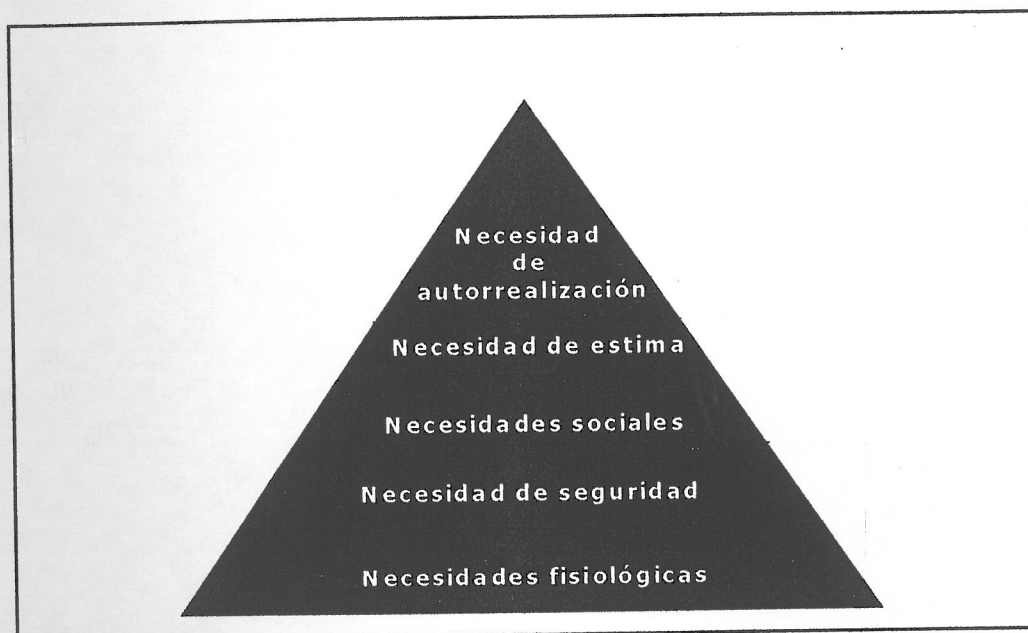
*Fuente: Revista "Estrategas del Seguro y de la Banca"*

### 1.5 Nivel Económico

Este aspecto tiene que ver con el orden de prioridades de una familia, y el grado de importancia que le asigna al producto que estamos analizando. Para ello utilizaremos una teoría de reconocido valor en lo que se refiere a las motivaciones del hombre: La Jerarquía de las Necesidades de Abraham H. Maslow<sup>5</sup>.

De acuerdo con esta teoría, las necesidades humanas tienen la siguiente *jerarquía*:

Figura 2 – Jerarquía de las Necesidades de Maslow



Para comprender este ordenamiento, se detallan a continuación algunos ejemplos de cada una:

- Fisiológicas: aire, comida, reposo, abrigo.
- De Seguridad: protección contra el peligro o las privaciones.
- Sociales: amistad, pertenencia a grupos.
- De estima: reputación, reconocimiento, autorrespeto, amor.
- De autorrealización: realización del potencial, utilización plena de los talentos individuales, trascendencia.

<sup>5</sup>“A theory of human motivation”, *Psychological Review*, julio de 1943, pp. 370-396.  
*Motivation and Personality*, New York, Harper & Row, 1954.

En general, la teoría de Maslow presenta los aspectos siguientes:

- ✓ Una necesidad satisfecha no genera ningún comportamiento; sólo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento y lo encaminan hacia el logro de objetivos individuales.
- ✓ El individuo nace con un conjunto de necesidades fisiológicas que son innatas o hereditarias. Al principio, su comportamiento gira en torno a la satisfacción cíclica de ellas.
- ✓ A partir de cierta edad, el individuo comienza un largo aprendizaje de nuevos patrones de necesidades. Surge la necesidad de seguridad, enfocada hacia la protección contra el peligro, contra las amenazas y contra las privaciones. Las necesidades fisiológicas y las de seguridad constituyen las necesidades primarias, y tienen que ver con su conservación personal.
- ✓ En la medida que el individuo logra controlar sus necesidades fisiológicas y de seguridad, aparecen lenta y gradualmente necesidades más elevadas: sociales, de estima y de autorrealización. Los niveles más elevados de necesidades sólo surgen cuando los niveles más bajos han sido alcanzados por el individuo.
- ✓ Las necesidades más elevadas no surgen a medida que las más bajas van siendo satisfechas; éstas predominan, de acuerdo con la jerarquía de las necesidades.
- ✓ Las necesidades más bajas requieren de un ciclo motivacional relativamente rápido, en tanto que las más elevadas necesitan uno mucho más largo.

En función de esta teoría, podemos afirmar que el seguro de vida no es una necesidad de primer orden, más bien se encuentra entre la cuarta y la quinta categoría, es decir, dentro de las necesidades de "Autorrealización" (trascendencia "*post mortem*") y de "Estima" (reconocimiento). Por lo tanto, y manteniendo como base la visión de Maslow, cualquier familia que no tenga satisfechas por lo menos las necesidades básicas o "fisiológicas", las de "seguridad" y las "sociales" no pensará siquiera en la posibilidad de contratar un seguro de vida.

Así las cosas, la contratación de seguros de vida parece limitada al segmento de la población que tiene sus necesidades primarias satisfechas. De todos modos, es de destacar que existen coberturas de seguros creadas para cada presupuesto familiar, y de acuerdo al nivel económico de cada hogar, se determina cuál es el grado de protección adecuado para cada uno de ellos.

### 1.6 Actividad Laboral

Este factor es fundamental, tanto analizado desde el punto de vista de individuo como de la compañía aseguradora, pero referido mayormente a las posibilidades de que un accidente sea el causal de interrupción de los ingresos del primero.

El primer aspecto se verifica en el hecho de que, generalmente, una persona que desarrolla tareas operativas o manuales está expuesta a mayores riesgos que otra

que se desempeñe en tareas de tipo administrativo. Es decir que el primer individuo tiene una necesidad de protección mayor que el segundo, y probablemente tenga mayor conciencia previsional que éste.

Si vemos la situación de estos individuos desde el lado del asegurador, como el riesgo del trabajador operativo es superior al que reviste el administrativo, seguramente esta diferencia se plasmará en los costos que ambos individuos deberán asumir a la hora de contratar una cobertura.

En general, las compañías poseen un listado de actividades clasificadas por el nivel de riesgo que originan para los individuos que se desempeñan en ellas, lo cual les permite tabular las alternativas de cobertura, los costos de éstas y hasta excluir a determinadas actividades de sus políticas de suscripción.

### 1.7 Otras Actividades

Según la opinión de la medicina, la práctica periódica de deportes contribuye a desarrollar un buen estado de salud. Por lo tanto, quien practica deportes, supuestamente, estará sujeto a un riesgo de muerte y/o incapacidad –natural- menor que quien no lo hace.

Ahora bien, ¿qué sucede en el caso de un aladeltista, un corredor profesional de Fórmula 1 o un alpinista? La respuesta es muy sencilla, y puede encontrarse en las condiciones generales de una póliza de Seguro de Vida estándar: todas estas actividades se encuentran excluidas de la cobertura, por tratarse de categorías de altísimo riesgo.

Por lo tanto, habrá que evaluar el grado riesgo de cada actividad deportiva o *hobbie*, ya que la probabilidad de muerte accidental de quien lo practique se verá potenciada en función del mismo.

Por lógica, una persona que desarrolla un deporte catalogado como “extremo”, es decir, de alto riesgo, tendrá una necesidad mayor de tener una cobertura de vida, respecto de otra que no practica esa actividad.

## DESARROLLO

En esta etapa, se expondrán en detalle las distintas variables que condicionan positiva o negativamente el crecimiento de este mercado. Las mismas están agrupadas en categorías, para su mejor comprensión y análisis.

Los tres primeros grupos (situación económica, de mercado y marco jurídico-político) contemplan la sub-hipótesis uno, mientras que el último grupo (factores culturales) se utilizará para la comprobación de la segunda hipótesis.

### 1 SITUACIÓN ECONÓMICA

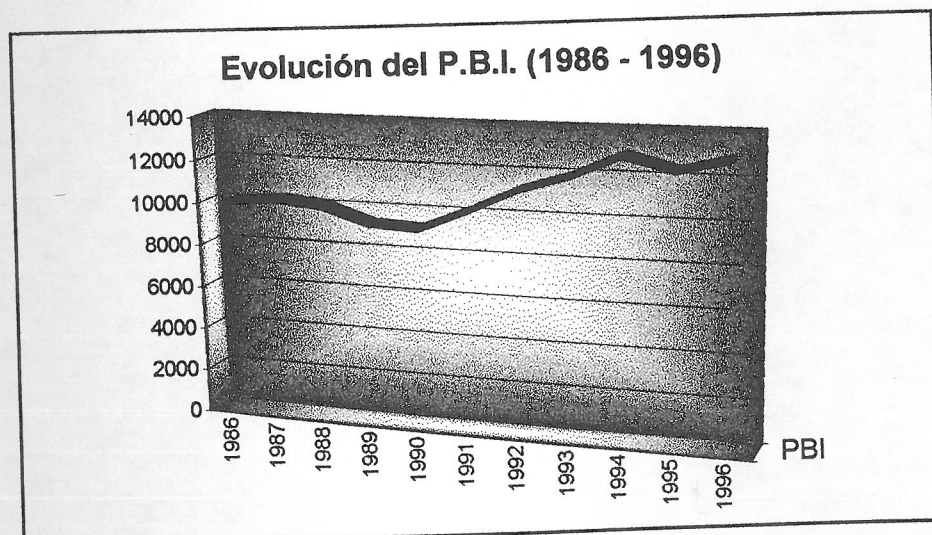
Este grupo de variables trata el contexto económico que afecta el desarrollo de toda industria, más aun este tipo de actividad, en la cual la necesidad de proyectar realidades y cifras a futuro es la esencia misma del negocio.

La historia argentina nos ha llevado a padecer situaciones económicas de toda índole; la imposibilidad de conservar dinero en efectivo, de adquirir artículos en el exterior o de comerciar con agentes extranjeros son sólo algunas de ellas.

El contexto económico actual nos ha colocado en la “vidriera” del mundo, y hoy nos permite comenzar a tomar el protagonismo que la Argentina merece en el concierto económico mundial.

Las cifras de crecimiento de nuestra economía son elocuentes, y a los fines de comparar la evolución de las variables de este apartado, se expresan a través del siguiente gráfico.

Gráfico 5



Fuente: F.I.E.L. – Los valores están expresados en miles de pesos del año 1986

## 1.1 Tasa de inflación

Como primera medida, dejemos claro el concepto de este vocablo: la Inflación es el crecimiento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios de una economía.

- ✓ **generalizado:** abarca un conjunto un conjunto de bienes y servicios, la mayoría o la totalidad (servicios, salarios, precios).
- ✓ **sostenido:** se prolonga en el tiempo durante un número determinado de años.

La Argentina tiene una larga historia de inflación; en efecto, subió durante más de cuarenta años. En el período de 1944 a 1954 el promedio fue del 20% por año, en las siguientes dos décadas la inflación promedio fue del 30% y del 218% por año en el período 1974-84. Una inflación como la de nuestro país ciertamente no irrumpe en una economía sin perturbaciones. A pesar de que hubo solamente tres grandes saltos en la inflación en los 40 años que van desde 1944 hasta 1984, el Banco Central tuvo tantos Presidentes como años tiene el período, y similar suerte sufrieron los Ministros de Economía.

Cuando el índice de aumento de los precios adquiere valores extremadamente altos - más del 1.000 por ciento anual- reemplazamos el concepto de inflación por el de hiperinflación. Cuando la inflación adquiere estas proporciones, no se calcula en tasas anuales sino mensuales. En períodos hiperinflacionarios, los individuos tratan de desprenderse del dinero líquido del cual disponen antes de que los precios crezcan más y hagan que el dinero pierda aún más valor. Así, se vuelca el circulante a bienes materiales que conserven el valor de la moneda, o a inversiones en alguna moneda extranjera que posea mayor estabilidad. Este fenómeno es conocido como la huida del dinero y consiste en la reducción de los saldos reales poseídos por los individuos<sup>6</sup>, pues la inflación encarece la posesión de dinero.

Las hiperinflaciones son excepcionales y extremas. A menudo se presentan asociadas a conflictos políticos, a guerras y a sus secuelas, o a revoluciones sociales.

Un caso reciente de extrema inflación es el vivido por la Argentina:

---

<sup>6</sup> Ver Relación Circulante Monetario (M1) versus Producción de Seguros de Vida.

Gráfico 6

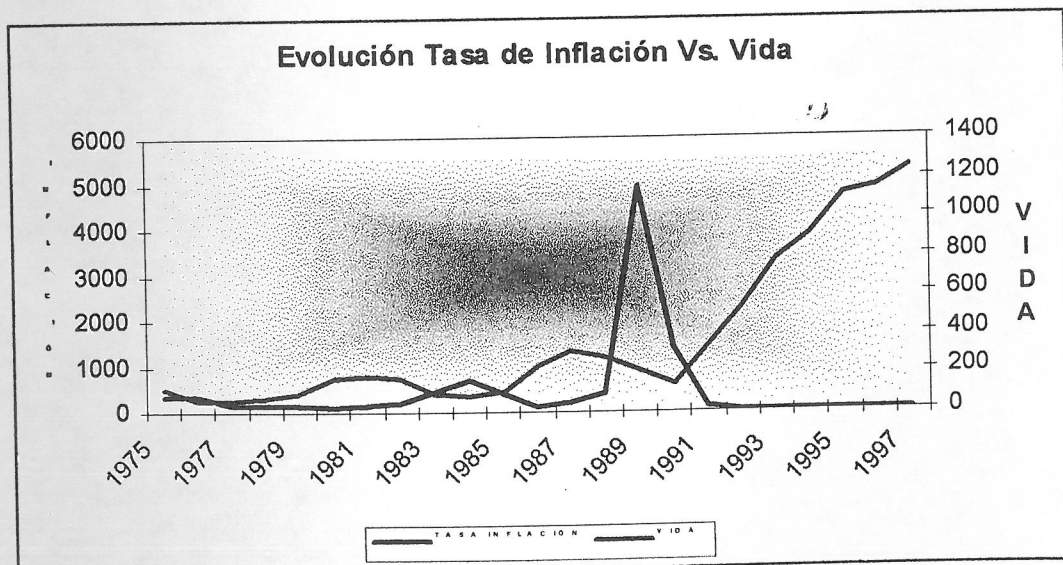


Fuente: I.N.d.E.C.

Muchos expertos en este sector, con una visión economicista, aseguran que la baja penetración de este negocio en el mercado ha obedecido al contexto económico de las últimas décadas.

Las bases de esta hipótesis se sientan sobre la relación existente entre la evolución de la tasa de inflación y la evolución de las ventas de seguros de vida, la cual puede apreciarse en el siguiente gráfico.

Gráfico 7



Fuente: I.N.d.E.C., sobre índice de precios al consumidor, nivel general

Como puede comprobarse, en los años de altas tasas de inflación, los volúmenes de producción de seguros de vida se contraen de manera significativa. Esto se agrava en nuestro país por la prohibición -que existía hasta antes de la implementación del Plan de Convertibilidad- de realizar contrataciones en moneda extranjera, fundada principalmente en la escasez de divisas que existía en ese momento. Si se hubiera podido contratar seguros de vida en dólares estadounidenses, por ejemplo, probablemente este factor hubiera tenido un peso relativo menor en las limitaciones al desarrollo de este negocio.

El gráfico expresa claramente la relación perfecta e inversamente proporcional que existe entre la tasa de inflación y las ventas de seguros de vida. A partir de 1991, puede observarse un aumento muy significativo de la producción de seguros de vida, cuando el Plan de Convertibilidad ya comenzaba a ponerle freno a 15 años de un nivel inflacionario que rompió todos los récords mundiales.

Este fenómeno del aumento de los precios, como se describió anteriormente, genera en la población un fenómeno muy perjudicial: impide que ésta realice cualquier tipo de previsión acerca de lo que puede suceder en el futuro. El contexto se torna tan incierto que la mejor forma de prever (ahorrar) se constituye en la adquisición de bienes materiales que conserven el valor de la moneda. En un contexto inflacionario -más aun en el hiperinflacionario que vivió la Argentina a fines de los '80s. y principios de los '90s.- el seguro de vida no tiene cabida de ninguna forma.

Es de destacar, por último, que esta variable afecta a casi todas las demás de la economía, entre las cuales podemos citar el consumo, el ahorro, el tipo de cambio, el circulante monetario y las tasas de interés. Por un lado, al aumentar la tasa de inflación, aumenta la tasa de interés; mientras, generalmente, bajan tipo de cambio, el nivel del  $M_1$  y el ahorro interno.

## 1.2 Consumo

El consumo es uno de los integrantes de la Demanda Agregada, es decir, de la producción nacional desde el lado de la asignación de los ingresos de la economía por parte del sector privado.

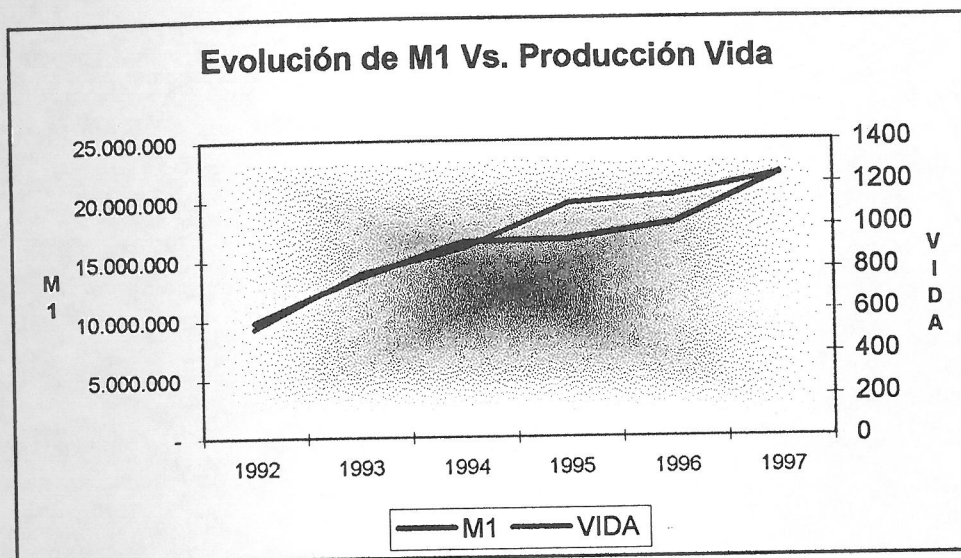
El valor que se toma en cuenta para este análisis corresponde al concepto de consumo privado, es decir, el total de dinero que las economías domésticas destinan a la compra de tres tipos de bienes:

- ✓ Durables: televisores, automóviles.
- ✓ Perecederos: alimentos, vestimenta.
- ✓ Servicios: transporte, seguros.

Por lo general, las compras de consumo representan entre el 80 y el 90 por ciento de la renta disponible. La parte de la renta que no se consume se destina al ahorro, de forma tal que, cuando las economías domésticas deciden lo que desean consumir, simultáneamente están determinando lo que desean ahorrar.

Como puede observarse, la relación es casi perfectamente directa, es decir que ambas variables tienen el mismo comportamiento; en general han crecido al mismo ritmo junto con la economía en general.

Gráfico 9



Fuente: F.I.E.L. y Superintendencia de Seguros de la Nación  
 M1: Valores expresados en miles de pesos  
 Vida: Valores expresados en millones de pesos

#### 1.4 Tipo de cambio

El tipo de cambio es el precio de una moneda expresado en otra. En general, se expresa como el número de unidades de la moneda nacional por unidad de moneda extranjera.

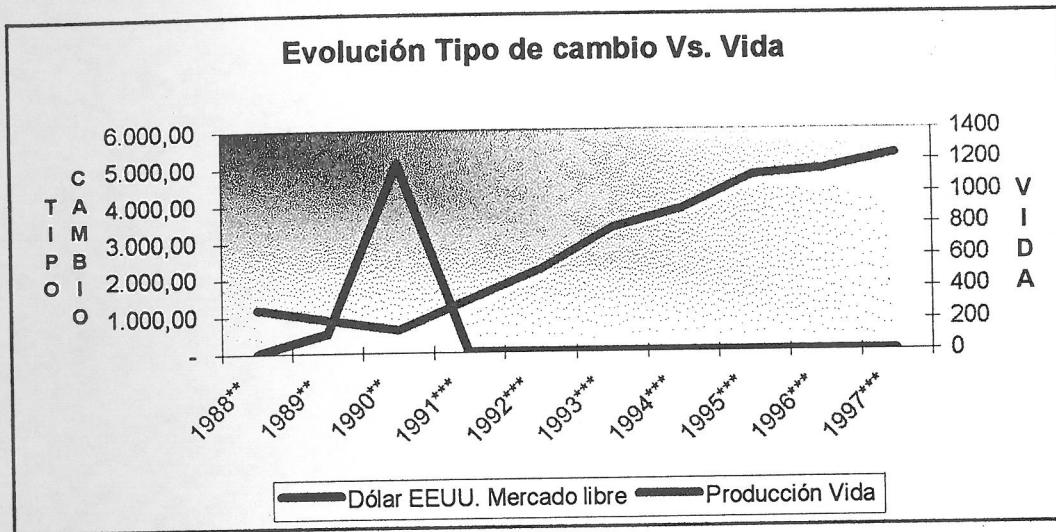
El tipo de cambio ha influido tradicionalmente en la contratación de seguros de vida desde el punto de vista de los compromisos económicos que asume un asegurado cuando contrata los servicios de una compañía: el pago de las primas.

Durante las épocas en las cuales estuvo vedada la posibilidad de realizar todo tipo de transacciones en moneda extranjera, por la escasez de divisas, nuestra moneda generalmente poseía un valor menor que el dólar estadounidense, por ejemplo, como moneda de referencia en el ámbito internacional. Como consecuencia de esto, el peso argentino no era aceptado en otros países, lo cual a su vez generaba en nuestra población un aislamiento total del resto del mundo. Paralelamente, los bienes contratados en el extranjero tenían un precio relativo mayor que los que podían adquirirse en el país.

Con la apertura de la economía y la paridad impuesta entre nuestro nuevo "peso" y el dólar, se volvió a la libre comercialización de moneda extranjera. El elegir el sistema de tipo de cambio fijo (\$ 1 = U\$S 1), dejó de afectar negativamente a las contrataciones, entre las cuales se encuentra el seguro de vida.

En síntesis, la significación de esta medida sólo afectó positivamente al permitir la contratación de pólizas en dólares, moneda que para el argentino todavía es signo de conservación del poder adquisitivo del dinero, luego de 6 años de estabilidad económica.

Gráfico 10

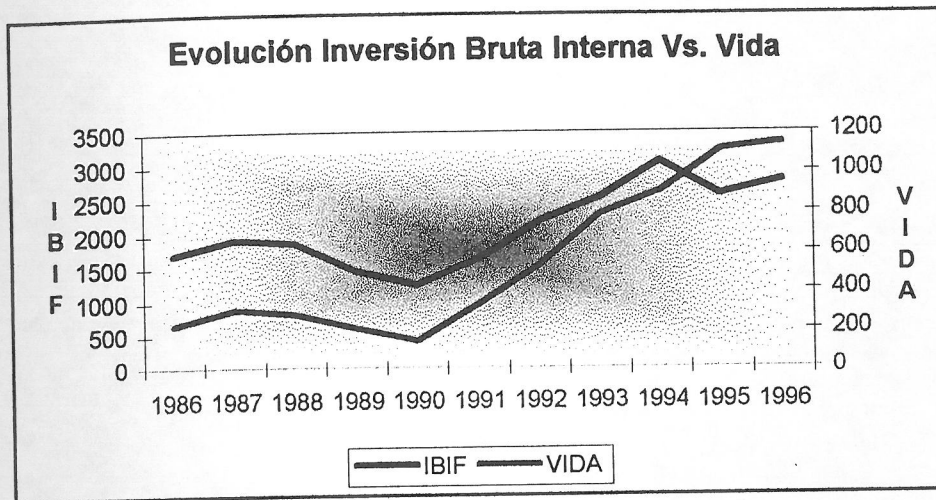


Fuente: Anuario SIMA 1996  
 (\*\* en Australes - \*\*\* en Pesos)

### 1.5 Ahorro interno

Los bajos índices de ahorro interno de los países latinoamericanos, y por ende los de Argentina, constituyen el Talón de Aquiles de su economía. Estos ratios se encuentran por debajo del 20 por ciento del PBI, con excepción de Chile, que posee el 27 por ciento. Con estos valores, la economía local se vuelve dependiente del capital de inversores externos y, simultáneamente, se pone límites al potencial de inversión y a las oportunidades de crecimiento a largo plazo. De todos modos, las expectativas son favorables: el porcentaje de ahorro interno tiene que subir, empujado por los bajos índices de inflación, el crecimiento económico, la estabilidad política y la culminación de la reforma del Sistema de Seguridad Social.

Gráfico 11



Fuente: F.I.E.L. y Superintendencia de Seguros de la Nación  
 IBIF: Valores expresados en miles de pesos de 1986  
 Vida: Valores expresados en millones de pesos

El gráfico anterior, compara la evolución de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) con la evolución del sub-sector “vida”.

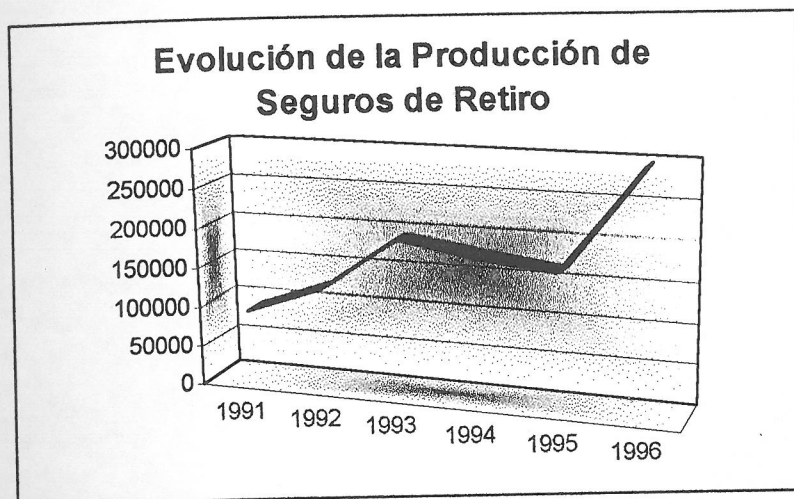
Se utilizan los valores de la IBIF como equivalentes a los valores de ahorro interno<sup>7</sup>.

Como puede apreciarse, la relación existente entre la evolución del nivel de ahorro y la evolución del mercado de seguros de vida es directamente proporcional. Ambas variables aumentan a medida que la economía crece, teniendo además en cuenta que, en sí mismo, el seguro de vida es un instrumento de ahorro directo –a través de algunos tipos de coberturas, que combinan riesgo y ahorro- o indirecto –por la participación de las compañías en el mercado de capitales-.

Otro de los indicadores del aumento en el ahorro interno, pero ya en un análisis mucho más doméstico, es el incremento operado en una industria emparentada con el seguro de vida: el seguro de retiro. En el siguiente gráfico puede apreciarse la evolución de la producción de este negocio en los últimos años.

<sup>7</sup> Según teoría económica del Equilibrio de la Renta.

Gráfico 12



Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación

### 1.6 Tasa de interés

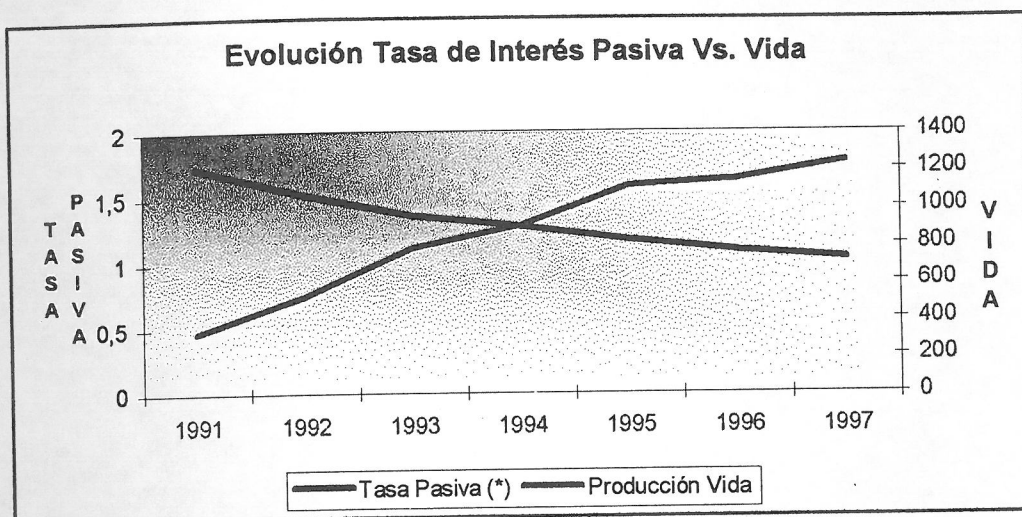
La tasa de interés se define como el precio del dinero, es decir, el precio que un agente económico –deficitario<sup>8</sup>- debe pagar a otro –superavitario<sup>9</sup>- por el uso del dinero excedente de este último. Esta variable afecta principalmente a los seguros de vida que contienen algún componente de ahorro.

Cuando las tasas de interés bajan, las tradicionales formas de depósitos bancarios de bajo riesgo (plazo fijo) comienzan a perder atractivo. Ante esta situación, los agentes superavitarios de la economía trasladan sus fondos hacia inversiones que les otorguen un mejor rendimiento. Entre este tipo de colocaciones se encuentran los seguros de vida, como medio de inversión; por este motivo podemos observar la evolución de este negocio frente a una reducción considerable de la tasa de interés pasiva -sobre la cual se definen las demás tasas de interés de la economía-, en el siguiente gráfico.

<sup>8</sup> Quien gasta más de sus ingresos en un período dado.

<sup>9</sup> Quien gasta menos de sus ingresos en un período dado.

Gráfico 13



Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación

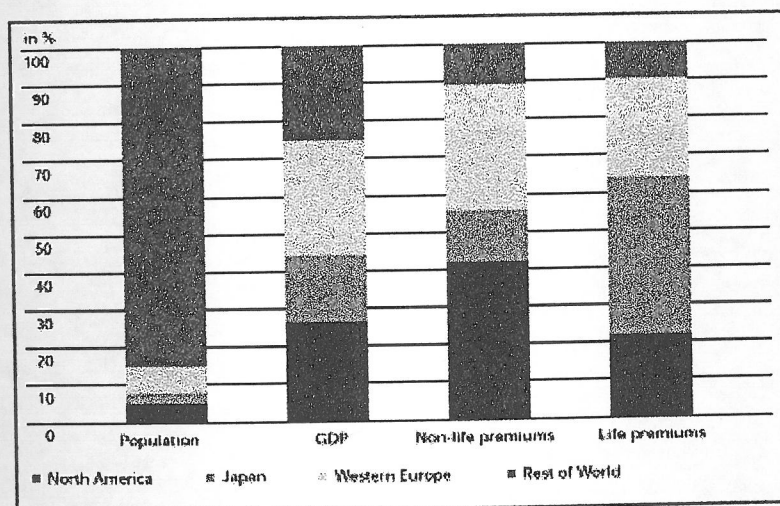
## 2 SITUACIÓN DE MERCADO

### 2.1 Globalización

En el año 1995, la producción mundial de seguros cruzó por primera vez la barrera de los 2.000 billones<sup>10</sup> de dólares, alcanzando, precisamente, la suma de U\$S 2.143,4 billones. Por su parte, el sub-sector de seguros de vida también rompió su propio récord: totalizó primas por U\$S 1.236,6 billones, representando así el 57,7 por ciento del total de producción de seguros. El seguro de vida ocupa una posición de relevancia en los países del Sudeste Asiático, especialmente Japón y Corea del Sur, como así también en Sudáfrica.

Los países más industrializados, con un desarrollo impresionante en el área de servicios, ostentan más del 90 por ciento del total de producción mundial. Este dato parece sobreproporcionado si lo ponderamos en función de la población de los mismos (representa sólo el 15 por ciento del total mundial) y la producción total de sus economías (75 por ciento del total).

Gráfico 14 – Relación Seguros de Vida y Economía mundial



Fuente: Swiss Re – *sigma* no. 4/1997

Si tomamos los mercados en forma individual, los Estados Unidos y Japón son los países más poderosos en este sector, ostentando cada uno más del 30 por ciento de la producción mundial. Los siguen Alemania, Gran Bretaña y Francia, con más del 5 por ciento cada uno. En síntesis, este mercado está claramente dominado por los países más desarrollados. Las economías llamadas "emergentes", como las del Sudeste Asiático, Latinoamérica y Europa del Este, solo contabilizan un pequeño

<sup>10</sup> Según acepción norteamericana: 1.000 millones = 1 billón.

porcentaje del mercado. Para ilustrar la distribución del negocio en forma regional, podemos observar la siguiente tabla:

Figura 3 – Total del negocio por regiones

	USD billion	In %
<b>North America</b>	<b>661.1</b>	<b>30.8%</b>
<b>Latin America</b>	<b>31.0</b>	<b>1.4%</b>
<b>Europe</b>	<b>638.4</b>	<b>29.8%</b>
Western Europe	626.4	29.2%
Eastern Europe	12.0	0.6%
<b>Asia</b>	<b>756.2</b>	<b>35.3%</b>
Japan	637.3	29.7%
South and East Asia	108.7	5.1%
Asia Minor	10.3	0.5%
<b>Africa</b>	<b>25.1</b>	<b>1.2%</b>
<b>Oceania</b>	<b>31.6</b>	<b>1.5%</b>
<b>World</b>	<b>2143.4</b>	<b>100%</b>

Fuente: Swiss Re – *sigma* no. 4/1997

Los valores arriba indicados expresan que este negocio no ha llegado aun al mismo grado de desarrollo que posee en otros países.

### 2.1.1 Ingreso de nuevos operadores

Lo que para algunos puede ser un problema –bajo desarrollo del sector-, para otros constituye una oportunidad imposible de despreciar. Este es el lineamiento que lleva a compañías de todo el mundo a instalarse en nuestro país, como en tantas otras economías emergentes.

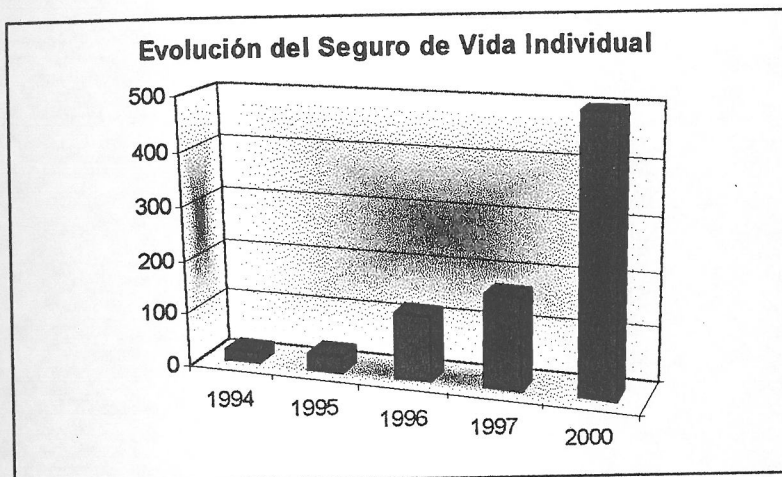
Las razones son varias:

- ✓ La reforma previsional de 1994, creó la figura del asegurador de vida previsional, que otorga la cobertura de muerte e incapacidad prematuras a los afiliados de las distintas A.F.J.P..
- ✓ El crecimiento que el seguro de vida individual ha tenido desde el año 1994, y las proyecciones que realizan entidades de investigación de todo el mundo, sobre la base del contexto económico actual y previsto.
- ✓ El escaso desarrollo que este servicio ha tenido históricamente.
- ✓ La rentabilidad comparativa que presenta esta rama del seguro de vida: un 50 por ciento contra el 8/10 por ciento de los productos colectivos<sup>11</sup>.
- ✓ La escasa rentabilidad que obtienen las compañías extranjeras en sus respectivos países de origen, donde el mercado se encuentra en su etapa de madurez<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Fuente: Caja de Ahorro y Seguro S.A.

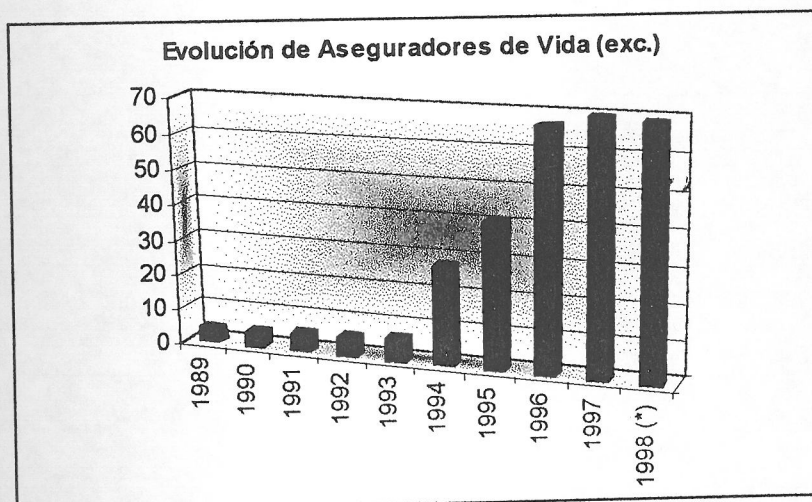
Con una expectativa de crecimiento tan importante como la que arrojan las proyecciones (ver Gráfico 15), no tienen por qué asombrar estos números: U\$S 200 millones de aportes de capital a fines de 1996; otros U\$S 300 millones proyectados para antes de la finalización del milenio; un total de 69 compañías con operaciones exclusivas en seguros de vida, de 4 que existían en el '89 (ver Gráfico 16).

Gráfico 15



Fuente: Asociación de Aseguradores de Vida  
Primas expresadas en millones de pesos  
La cifra del año 2.000 es estimada

Gráfico 16



Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación  
(\*) Hasta el 31 de enero de 1998.

<sup>12</sup> Según datos de L.I.M.R.A. (Life insurance Marketing Research Association), en los Estados Unidos, las compañías compiten por la segunda póliza de un potencial asegurado.

Algunos de los grupos extranjeros que ya están operando en nuestro país son:

Compañía	Activos (millones de U\$S)	Primas anuales (millones de U\$S)
Jackson/Berkley (EEUU)	13.500	12.000
Aetna (EEUU)	13.000	17.000
ING Insurance (Holanda)	33.000	20.000
Jefferson Pilot (EEUU)	22.000	2.180
Metropolitan Life (EEUU)	11.983	23.000
New York Life (EEUU)	S/d	17.000

Estos valores pueden darnos una idea de la magnitud de las empresas, y también sugerir, de alguna manera, que semejantes "monstruos" del seguro internacional no vienen a la Argentina para "probar suerte". Evidentemente, las proyecciones de crecimiento del sector tienen un alto grado de cumplimiento.

## 2.2 Alianzas estratégicas

A mediados de los '80s, algunos pioneros comenzaron a imprimir en la Argentina las primeras huellas de una nueva modalidad para la venta de seguros, que ya contaba con gran auge a escala mundial: la *bancassurance*. Hoy, diez años más tarde, este empalme entre la banca y el seguro envía señales de un nuevo repunte.

Esta modalidad de asociación tuvo distintas etapas de progresivo acercamiento:

1. Junto con la aparición del seguro de retiro, apareció la figura del agente institorio, mediante el cual la aseguradora designa al banco como su mandatario o representante, dándole la facultad de contratar pólizas de seguros colectivos que cubran riesgos personales para sus clientes.
2. Luego, con la sanción del Decreto N° 855/94, los bancos pudieron actuar como comercializadores masivos de seguros.
3. Más tarde el volumen de negocios hizo que los bancos crearan sus propios *brokers* de seguros para "barrer" toda su cartera de clientes, ofreciéndole —a través de herramientas de *marketing* directo y *telemarketing*— productos masivos y enlatados.
4. Hoy el mercado está viviendo, por un lado, la incursión de los bancos en el mundo asegurador con la creación de aseguradoras propias y, por el otro, un giro en el perfil de los productos, que se orientan mayormente a las coberturas de vida y salud.

Pero no todo fue ni es color de rosa en este “matrimonio”, ya que requirió un fuerte cambio de mentalidad en ambas partes de la pareja. Por un lado, las compañías aseguradoras recién ahora se están sintiendo parte del sistema financiero, junto con sus primos: los bancos, las sociedades de bolsa, la banca de inversión, etc. Por el otro, los banqueros temían que los productos de la aseguradora pudieran competir con los propios, y que si se atendía mal al cliente como consecuencia de un nuevo negocio, se corriera el riesgo de perderlo.

De todos modos, estos roces son normales y son manejables si ambos integrantes de la sociedad están dispuestos a generar nuevas alternativas de servicio a sus clientes.

La *bancassurance* es principalmente fuerte en Europa, donde alcanza porcentajes altos de participación en el negocio. En esa región, este canal ostenta el 46 por ciento de las ventas, mientras que los agentes y empleados generan un 42 por ciento. Por último, los *brokers* y las herramientas de *marketing* se ocupan del restante 7 y 5 por ciento, respectivamente. En los Estados Unidos, esta modalidad no figura entre las más desarrolladas, a pesar de que los bancos comercializan más del 20 por ciento de las primas de seguros de retiro y cerca del 5 por ciento de los productos de vida y salud.

A título informativo, se detallan a continuación algunos ejemplos de alianzas en nuestro país:

Banco	Compañía Aseguradora / Broker
Tornquist	Tornquist Asesores de Seguros
Roberts	LBA – New York Life
Río	Sur Vida
Citibank	Sur Vida
Galicia	Galicia Vida
Francés	Siglo XXI
Provincia de Bs. As.	Provincia Vida
Mercantil Argentino	Caja de Ahorro y Seguro

Además de esta modalidad de alianza, están surgiendo otras que con el tiempo pueden llegar a obtener, también, un interesante grado de desarrollo. Tal es el caso de las promociones a través de tarjetas de crédito, los *stands* en *shoppings* y supermercados, y el *Work Site Marketing*.

El *Work Site Marketing* funciona a partir de acuerdos entre compañías aseguradoras y empresas o núcleos de personas. La idea general es proveer servicios de seguros en el lugar de trabajo de los interesados, y prestar asesoramiento integral a medida de las necesidades de las personas.

## 2.3 Nuevos canales de distribución

Tradicionalmente, los seguros de todo tipo, aun más los de vida, fueron comercializados a través de la figura del productor asesor. Esta persona, matriculada en la Superintendencia de Seguros de la Nación para ejercer profesionalmente su tarea, cumple con la tarea de informar a los potenciales clientes acerca de las ventajas de poseer una cobertura de vida en forma personal; y como su nombre lo indica, “asesora” a los distintos prospectos acerca de los planes que se ajustan mejor a su realidad particular.

El productor es un ente ajeno a la compañía, quien le retribuye a través de comisiones directas sobre la facturación que generan sus clientes y, ocasionalmente, recibe algunas compensaciones por gastos de administración. Por otro lado, asume una responsabilidad directa frente al cliente de la compañía, respecto del asesoramiento que brinda.

En muchos casos, este agente comercial ha desvirtuado su función, convirtiéndose más en un agente de cobranza que en un generador de nuevos negocios, además de que los costos de intermediación que generan son excesivamente altos.

Por estos motivos, y siguiendo lo que constituye una tendencia mundial, las compañías aseguradoras están volcando sus acciones comerciales hacia otras vías que prometen una relación costo-beneficio más conveniente. Algunos de los nuevos canales de distribución son:

- ✓ Fuerza de ventas propia
- ✓ Agentes institorios
- ✓ *Bancassurance*
- ✓ *Telemarketing*
- ✓ *Marketing* directo
- ✓ *Brokers*
- ✓ Internet

Veamos a continuación las características y funciones de cada canal.

La fuerza de ventas propia, está compuesta por personal en relación de dependencia, remunerado normalmente en forma mixta (fijo más variable en función a la producción), y que representa a la compañía. Su función no está sujeta a ningún tipo de regulación legal, como en el caso del productor. Normalmente es su empleador el interesado en que esté capacitado para asesorar correctamente a los clientes, pero no hay control alguno sobre la idoneidad de los mismos.

Los agentes institorios, son mandatarios que las compañías nombran para que puedan realizar contratos en nombre de ellas. También son externos a la compañía, pero su profesión no se encuentra regulada, al igual que en el caso de los

dependientes. Su producción normalmente genera sus ingresos a través de comisiones directas.

La venta de seguros por parte de los bancos ya fue comentada en el apartado anterior. De todos modos, es importante aclarar que éstos actúan a través de distintas figuras, dependiendo del grado de avance existente en las negociaciones entre ambas empresas. Algunos bancos son dueños de aseguradoras, otros las representan como agentes institorios.

La venta telefónica, no es una modalidad particular del mercado de seguros. Es una tendencia mundial, que se está desarrollando al ritmo que lo hace la tecnología de las comunicaciones. El comportamiento de Internet, en ese sentido, es similar, aunque lo que por ahora existe es sólo un montón de proyectos. Algunas aseguradoras de Brasil y Estados Unidos, entre otros, ya ofrecen la posibilidad de contratar seguros *on line*, pero en nuestro país solo existen *sites*<sup>13</sup> informativos.

Las estrategias de *marketing* directo, tienen que ver con acciones comerciales directas e impersonales que emprenden las compañías, normalmente a través de promociones especiales para integrantes de grupos de afinidad. Envíos de ofertas especiales por correo, promociones en lugares de mucha concurrencia de público (supermercados, *shoppings*, ferias, exposiciones), son algunos ejemplos de las modalidades más comunes.

Por último, los *brokers*, son grandes empresas que trabajan mayormente con el mercado corporativo. Negocian con las compañías concesiones especiales para sus clientes, y actúan como intermediarios entre las primeras y los segundos, obteniendo el rédito correspondiente por su actividad. La dimensión y calidad de su cartera de clientes es un arma de "presión" a la hora de negociar las condiciones de un potencial acuerdo con una aseguradora.

Es importante destacar que, a pesar de lo expuesto, la intención de las compañías aseguradoras no es restarle negocios al canal tradicional, sino, con las nuevas modalidades, llegar a personas que hoy no compran porque no reciben propuestas. La idea entonces es ampliar el mercado, cuyas posibilidades de expansión son enormes en nuestro país.

#### 2.4 Nivel de bancarización

En la Argentina, el sistema bancario estuvo tradicionalmente orientado a una porción de la población, es decir, restringido a quienes tenían una "capacidad económica" suficiente como para hacer frente a los costos y disfrutar de los beneficios de operar con un banco.

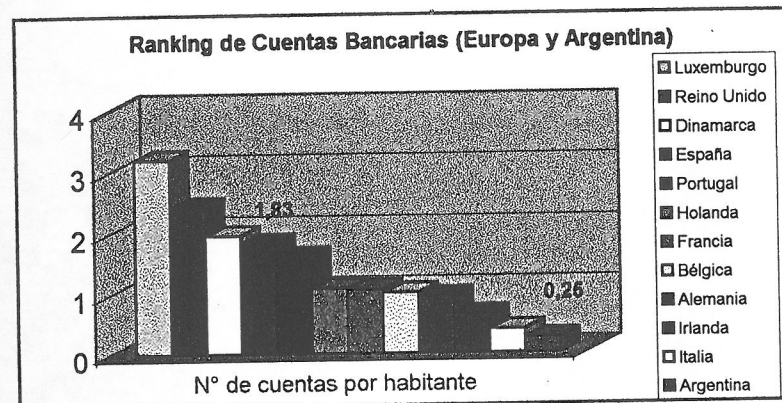
En los últimos años, la realidad se ha modificado sustancialmente. Hoy existen productos bancarios especialmente diseñados para todos los estratos económicos, lo cual permite la inserción de cualquier persona al sistema. Además de esto, el Ministerio de Economía ha reglamentado, a partir de diciembre de 1997 el pago

<sup>13</sup> Sitio en Internet, dirección en la World Wide Web (WWW).

obligatorio de haberes a través de cajeros automáticos, para todos los trabajadores en relación de dependencia, el cual se está implementando gradualmente en función de la cantidad de empleados que posee cada empresa.

A pesar de ello, el grado de desarrollo de esta operatoria en nuestro país es aun muy bajo, si lo comparamos con los ratios de países más desarrollados. Tal es el caso de España, en cuyo sistema Argentina se inspiró para implementar el propio, donde actualmente existen 1,83 cuentas bancarias por habitante, mientras en nuestro país, sólo una de cuatro personas posee una<sup>14</sup>. En el siguiente gráfico se expresa la relación antes mencionada para los países con mejores índices, y su comparación con el caso argentino.

Gráfico 17



Fuente: Febafin sobre la base del Boletín Económico del Banco de España, 1992.

Ahora bien, ¿cual es la incidencia de este ratio en el desarrollo del seguro de vida? Esta pregunta tiene varias respuestas. Por un lado, hay que analizar la esencia de las instituciones bancarias y de seguros. Ambas se ubican en el sector financiero de la economía y actúan, entre otras cosas, como inversores institucionales en el mercado de capitales. Además, en muchos casos, un grupo económico está integrado por compañías de seguros y bancos, ya que ambos negocios son complementarios.

Los resultados observados en España, por ejemplo, indican que la generalización del sistema bancario induce al manejo de todo tipo de transacciones a través las cuentas, inclusive las relacionadas con el comercio y la industria. Y en este contexto, el mercado asegurador no es una excepción, ya que los clientes de las compañías también realizan sus pagos a través de este medio.

Otro de los aspectos a través de los cuales el sistema bancario está relacionado con el de seguros, se expresa dentro del apartado SITUACIÓN DE MERCADO, bajo el rótulo de "Alianzas Estratégicas": *bancassurance*.

<sup>14</sup> Copyright Estrategas del Seguro y la Banca.

### 3 MARCO JURÍDICO - POLÍTICO

Es natural que en un período de 15 años sucedan muchas cosas. Pero las que han ocurrido en la Argentina entre 1983 y 1997 superan cualquier promedio. El país pasó del régimen militar a la democracia; del aislamiento a la integración; de una economía dirigida a un amplio grado de libertad; de una inflación incontrolable a la estabilidad; de una alta concentración empresaria por parte del Estado, a una fuerte participación privada.

Nacieron nuevas actividades –sobre todo servicios- y el mercado de capitales creció como nunca. El mundo no se quedó atrás: América Latina se democratizó, cayó el comunismo, se derribó el Muro de Berlín y se reunificó Alemania.

Los cambios se siguen sucediendo con una velocidad impresionante. Lo único que no se modifica es el cambio mismo; y esto es sólo el comienzo de un camino sin regreso hacia la definitiva incorporación de nuestro país al concierto económico mundial.

En los apartados que siguen, se describen los hechos político-jurídicos más relevantes ocurridos en la Argentina desde su reingreso al mundo económico, y su influencia en el mercado de seguros de vida.

#### 3.1 Sucesión democrática en 1989

Enero de 1983. La Argentina es toda efervescencia política. Siete meses atrás, las fuerzas armadas perdieron la Guerra de las Malvinas. El Proceso de Reorganización Nacional entró en crisis y sus autoridades buscan la salida menos deshonrosa posible. Ya se levantó la veda política. La afluencia de afiliados a los partidos es masiva. El presidente, General Reynaldo Bignone, anunció que habrá elecciones en el último trimestre. La mayoría cree que ganará el peronismo, que jamás perdió una elección. Pero, por primera vez en la historia, afrontará un proceso electoral sin la dirección del General Juan Perón, fallecido nueve años atrás. El sindicalismo está dividido: los gremios combativos se alinean en la CGT-Brasil, que encabeza Saúl Ubaldini, y los negociadores de la CGT-Azopardo, comandada por un cuarteto en el que sobresale Jorge Triaca.

La política domina la escena, pero la economía no se resigna a un papel de reparto. Sólo que la primera despierta optimismo, mientras que la segunda genera preocupación.

La situación general de la economía y los permanentes cambios en las reglas de juego desalientan la inversión y el riesgo. Muchas empresas deben buscar en el circuito financiero la rentabilidad que sus negocios habituales no generan.

El 1º de junio entra en vigencia el peso argentino (\$a), equivalente a \$ 10.000. En la Primera Convención de Bancos Privados Nacionales, los banqueros protestan por la expresión de moda "patria financiera". Alfonsín arrasa en las elecciones internas de la UCR, mientras Margaret Thatcher es reelecta como jefa del gobierno británico.

El gobierno congela los depósitos en dólares y suspende las importaciones, lo que provoca la falta de insumos básicos en algunas industrias. Hay corridas de depósitos a Montevideo, Miami y Suiza.

La UCR y el PJ reúnen, cada uno, 1,5 millones de personas en sus actos de cierre de campaña, frente al Obelisco. En el último, Herminio Iglesias quema un ataúd con los colores radicales. El 30 de octubre, por fin, se vota: la fórmula radical Alfonsín - Víctor Martínez se impone con el 52 por ciento al binomio peronista Italo Luder - Deolindo Bittel, que logra el 40 por ciento. El 20 de diciembre asume el nuevo presidente.

La misión que le demanda el pueblo a Raúl Alfonsín es restaurar el orden democrático y crear el contexto económico necesario para que el país olvide los últimos veinte años de recesión económica.

Los planes económicos de los sucesivos ministros de economía del gobierno radical fracasan uno tras otro. El movimiento obrero encabezado por la CGT, le hace 13 paros generales al gobierno de Alfonsín, quien además deberá sufrir los dolores de tres intentos de golpe militar, que finalmente controla.

Por fin llegan las elecciones de 1989, y el gobierno radical sólo ha podido resolver la primera mitad de los reclamos de los argentinos. Las instituciones democráticas están plenamente establecidas, pero la situación es caótica.

Ese año se vivió la tasa de inflación más alta de todos los tiempos: 4923 por ciento anual; un ratio que ninguna economía puede resistir. Finalmente, Carlos Saúl Menem gana las elecciones presidenciales, y se produce la primera sucesión democrática en mucho tiempo, aunque de una manera un tanto irregular. Por las presiones del contexto, Alfonsín debe abandonar su sillón antes de culminar con su mandato.

La Argentina continúa con mala suerte en la elección de los responsables de guiar su economía pero, finalmente en 1990, El Dr. Domingo Felipe Cavallo asume como flamante Ministro trayendo bajo el brazo su Plan de Convertibilidad, una receta ortodoxa que ha tenido éxito en otros países.

La orientación del gobierno de turno denota claramente una prioridad, que se centra en la reparación de la situación económica del país. Se le otorga al presidente la posibilidad de tomar medidas por medio de "Decretos de Necesidad y Urgencia", y las grandes modificaciones estructurales comienzan a sucederse una tras otra. La Reforma del Estado; la creación del Sistema Único de la Seguridad Social, y dentro de éste el nuevo sistema jubilatorio y el de riesgos del trabajo; y algunos proyectos que todavía no son ley, como la desregulación de las obras sociales y la reforma laboral.

La apertura de la economía lanza a los agentes económicos de la Argentina a competir con el mundo. Se producen modificaciones en la forma de hacer negocios, y sin inflación los empresarios se ven obligados a reducir costos y aumentar la productividad. Y los problemas sociales comienzan a aparecer.

La privatización de empresas del Estado y la reestructuración del sector privado empujan las tasas de desempleo hasta las nubes. Los valores superan el 20 por ciento. Las empresas demandan personal capacitado, y se produce un auge de

entidades educativas de todo tipo. Paralelamente, el trabajador no calificado pierde protagonismo en una industria cada vez más automatizada.

Menem es reelegido en 1995, tras haber impulsado la reforma de la Constitución Nacional. Se renueva por tercera vez el proceso democrático.

El gasto público, lejos de reducirse, trepa a los U\$S 80.000 millones, impulsado mayormente por el enorme déficit que genera nuestro sistema de seguridad social. Mientras tanto, la población reclama por la calidad de las prestaciones médicas que brinda el Estado.

La Argentina ha pasado por casi 15 años de gobierno democrático, apoyado por el pueblo, que no está dispuesto a vivir otra vez los acontecimientos nefastos del último gobierno *de facto*. Los gobiernos de Menem y Alfonsín se han orientado cada uno a distintas prioridades, y han logrado mejoras significativas en muchos órdenes. Pero todavía quedan algunas asignaturas pendientes, que la estabilidad política y económica seguramente permitirán cumplir. De esta manera se podrá delinear la posición que nuestro país tomará en la carrera por el desarrollo que nos espera en el próximo milenio.

### 3.2 Regulación del sector

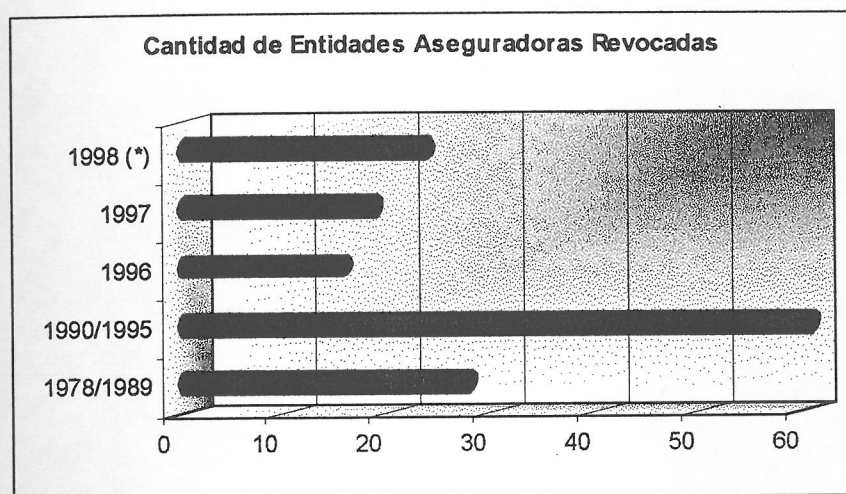
En línea con las reformas generales en la política económica, el mercado de seguros también ha sido profundamente desregulado a partir de finales de los '80s, y abierto al ingreso de operadores extranjeros. Por ahora, estos últimos sólo pueden ingresar al mercado adquiriendo una licencia de una compañía ya radicada, o fusionándose con ella; pero a partir del año 1998 estas restricciones desaparecerán y cualquier operador internacional que cumpla con los requisitos que fije la reglamentación, podrá radicarse y operar en el mercado argentino.

Las medidas de liberalización esencialmente incluyeron:

- ✓ Eliminación del control de precios y productos realizado por la Superintendencia de Seguros de la Nación, organismo regulador.
- ✓ Concentración de la supervisión en el monitoreo de la solvencia de las compañías: introducción de regulaciones referentes a la solvencia patrimonial y financiera mínimas, reservas técnicas e inversiones.
- ✓ Anulación de los monopolios del seguro y reaseguro, segmentos que paulatinamente se van abriendo a los aseguradores privados.
- ✓ Apertura del mercado para el establecimiento de subsidiarias internacionales, con independencia del origen económico de los accionistas. No se permite a empresas extranjeras operar a través de sucursales de sus casas matrices; las nuevas empresas deben radicarse en el país y someterse a la legislación vigente

La desregulación del sector ha incrementado la competencia entre las compañías, empujando las precios hacia abajo. Esto ha generado una tendencia hacia la concentración, ya que son numerosas las empresas que, por no contar con una porción del mercado suficiente, se ven obligadas a fusionarse –en el mejor de los casos- o, directamente, a lanzarse a la quiebra. Esta última situación puede observarse en el incremento de revocaciones realizadas por la Superintendencia de Seguros de la Nación, la cual se expresa en la siguiente gráfica.

Gráfico 18



Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación  
 (\*) Cifra estimada

Otro aspecto importante a tener en cuenta dentro de lo que constituye el marco regulatorio, es la forma en la cual nuestra legislación civil prevé la disposición de bienes *post mortem*.

En la Argentina, disponer libremente de nuestra propiedad es un derecho constitucional, que se puede ejercer por actos entre vivos o por acto de última voluntad, a través de un testamento.

En este último caso, existe una limitación legal: todo aquel que tiene hijos sólo puede disponer hasta del 20 % de sus bienes, ya que el resto corresponde a sus descendientes, en partes iguales. Quien no tiene hijos, pero sí a sus padres con vida, dispone hasta de la tercera parte de su patrimonio, en tanto que quien no tiene hijos ni padres vivos, pero está casado, tiene derecho a disponer de la mitad de sus bienes propios y de la mitad de su parte en los bienes gananciales, ya que el resto corresponde al cónyuge.

Este tipo de aspectos condiciona una conducta común en los habitantes de países desarrollados, denominada "planificación sucesoria". Ante determinadas situaciones y de acuerdo a la legislación de cada país –en Estados Unidos la disposición sucesoria es totalmente libre-, es conveniente utilizar medios como el seguro de vida para proteger a alguna persona en particular.

Esta actitud no se verifica en nuestra sociedad, porque la mayor parte de los argentinos aun no se plantea la necesidad de prever y prevenir las contingencias del futuro.

Evidentemente, el éxito de la planificación sucesoria en la Argentina depende de pautas muy diferentes de las de otros países. El éxito de la planificación sucesoria ha de ser, también, el éxito del seguro de vida<sup>15</sup>.

Por lo dicho hasta ahora, podríamos quedarnos pensando que todo sería más fácil si nuestro sistema legal fuera igual al norteamericano: aumentaría de inmediato la conciencia y la necesidad de la planificación sucesoria y, con ella, también la producción de seguros personales. Pero esta situación no cambiará en el corto plazo, por lo cual no vale la pena analizar esta posibilidad.

### 3.2.1 Instituto Nacional de Reaseguros

La desaparición del Instituto Nacional de Reaseguros (INDeR) operada el 1º de abril de 1992, originó un profundo cambio en el mercado asegurador argentino, que a partir de esa fecha ya no cuenta con el virtual subsidio de un organismo que, por su condición de estatal, de alguna forma tendía a favorecer a ciertos sectores (transporte y automóviles) y afectaba a otros como el de incendios, que por su baja siniestralidad no justificaban el valor de las primas que lo cubrían.

Condiciones contractuales y costo del reaseguro uniformes, sin premio ni castigo al buen resultado; altas comisiones de reaseguro para las compañías; durante muchísimo tiempo, cuentas a valores históricos con larguísimos plazos de financiación, entre otros mecanismos enfermos, armaron una red de subsidios entre los distintos segmentos de la plaza que enturbiaron la arquitectura técnica del mercado. Como la fuente de sus ingresos eran las mismas compañías, en realidad se redistribuían los fondos en un circuito cerrado, sólo sostenible mientras se mantuviera el *status quo* en cuanto a ingresos y egresos. A ello debe sumarse que al estar obligado a tomar todos los riesgos que se le cedían, sin la posibilidad de rechazarlos, el INDeR abdicaba de un principio básico para la supervivencia de un operador de seguros o reaseguros: dejar de lado lo que no le conviene. Y es ese, justamente, el nudo de la actividad aseguradora y reaseguradora, porque lo importante radica en la transferencia del riesgo sano. Con el contrato de seguro, el asegurado transfiere a la compañía el riesgo que no puede soportar por sí mismo. La aseguradora, a su vez, descarga en el reasegurador aquella parte que "excede" su propia capacidad. En pocas palabras, el reaseguro es el seguro del seguro. Cuando el esquema legal impuso al INDeR esa obligación de aceptar indiscriminadamente la cesión de todos los "excedentes" de la plaza, dio a las compañías el escudo perfecto para olvidarse de la selección de riesgos y "mandar" todo al Instituto. Mientras las empresas eficientes se ocupaban de desarrollar el negocio puliendo su política

---

<sup>15</sup> Dr. Leonardo J. Glikin. Presidente del Consejo Argentino de Planificación Sucesoria y autor del libro "Pensar la Herencia"

aseguradora, el INdeR garantizaba la subsistencia de quienes explotaban esa circunstancia.

A partir de la desregulación del reaseguro, las compañías tienen dos alternativas para reasegurar su cartera. Lo hacen directamente a través de empresas en el exterior, o mediante los brokers de aproximadamente 30 empresas internacionales que ya operan en el país.

En general, la desaparición del INdeR derivó en una mayor transparencia de las operaciones y en el mejoramiento de la situación financiera de muchas compañías que tenían créditos en esa entidad y que por la insolvencia financiera en que había caído la institución no tenían posibilidad alguna de cobrarlos.

De todos modos, todavía hay deudas pendientes por parte del ya disuelto ente estatal, que inicialmente había previsto cancelar los pasivos que mantiene con las empresas del sector en un plazo de cinco a seis años. Se prevé que en el transcurso de 1998, el Instituto podrá, finalmente, cumplir con los compromisos asumidos, lo cual permitirá dar la vuelta definitiva a esa trágica página que el Estado, pretendiendo ser empresario, escribió en la historia de este sector.

### 3.2.2 Privatizaciones

En Argentina, hoy, algo cambió. Competencia, iniciativa privada y excelencia son palabras con contenido. Tal es así que ya prácticamente nadie cuestiona las privatizaciones –sí sus métodos-, y las ventajas de un mercado libre van surgiendo como agua de un manantial. El mercado de seguros no es una excepción a estos conceptos.

El tradicional operador del Estado en este mercado fue la Caja Nacional de Ahorro y Seguro. Esta entidad, fundada en 1915 como Caja Nacional de Ahorro Postal, inició su operatoria principalmente orientada a la generación de la conciencia por el ahorro. Con el tiempo fue abriendo bocas de atención a lo largo y ancho del país, a través de convenios con el Correo Nacional; así, se logró canalizar los ahorros de una gran porción de la población por este medio.

En el año 1946, la entidad comenzó a operar en el mercado de seguros de automotor, y luego de vida, tomando las coberturas del personal de los estados Nacional, Provincial y Municipal de casi todo el país y los riesgos patrimoniales de las distintas oficinas del Estado. Esto le valió captar, en poco tiempo, aproximadamente el 15 por ciento del mercado total de seguros de nuestro país. Luego, en 1973, fue rebautizada como Caja Nacional de Ahorro y Seguro, nombre que conservó hasta su privatización, en el año 1993. Finalmente, en abril de 1994 asumieron el control de la empresa, a través de la adquisición del 60 por ciento del paquete accionario, el Grupo Wertheim –de capital nacional- y Leucadia Corporation –compañía de seguros de origen norteamericano-. Del 40 por ciento restante, 10 puntos fueron distribuidos entre los empleados de la ex Caja Nacional, y los otros 30 continúan en poder del Estado Nacional, esperando para ser vendidos en el transcurso del año 1998.

Si bien la nueva empresa, Caja de Ahorro y Seguro S.A., conserva gran parte de la cartera original de su antecesora, casi todas las reglamentaciones que obligaban a las empresas del Estado a contratar sus seguros en forma obligatoria con LA CAJA se han derogado, con la idea de dar mayor protagonismo al sector privado a partir de la libre competencia.

Puede observarse actualmente, de todos modos, cómo otras empresas estatales comienzan a tener un rol importante en este sector. Tal es el caso del Banco de la Provincia de Buenos Aires y del Banco Nación, que a menos de 4 años de la privatización de LA CAJA, están intentando cubrir el vacío que dejó esta empresa, básicamente impulsados por la apetencia política de sus dirigentes.

### 3.3 Plan de Convertibilidad

El Plan de Convertibilidad es un cambio institucional importantísimo en la Argentina, que ha producido sus efectos a través de una suerte de proceso reeducativo al que sometió a todos los argentinos y que ayudó, junto a otros importantes cambios institucionales que se han dado en nuestro país en la última década, a vivir como una sociedad mejor organizada.

Surgió como consecuencia necesaria, y última salida a los problemas económicos por los cuales venía atravesando la Argentina, impulsado por el ex Ministro de Economía Domingo Cavallo, bajo el gobierno nacional del Dr. Carlos Saúl Menem.

Antes de comenzar con las características de este plan, hagamos una breve reseña de la política económica llevada a cabo por los sucesivos gobiernos de nuestro país, desde fines de los '70s.

El fracaso del enfoque monetario del balance de pagos, criterio utilizado desde 1978, y la crisis de endeudamiento externo resultante, generaron en la década del '80 condiciones de inestabilidad e incertidumbre del marco macroeconómico que abarcaron los desequilibrios de las cuentas fiscales y externas, la fragilidad del sistema financiero, etc. La necesaria "estabilización" de la economía no solo fue un objetivo permanente, sino que se convirtió en un camino ineludible a partir del conjunto de perturbaciones del funcionamiento de la economía, que tuvieron en los episodios hiperinflacionarios generados a partir de 1989 sus manifestaciones más crudas. Los condicionantes externos, la necesidad de la consistencia y persistencia de las políticas estabilizadoras y el contenido de las mismas ocuparon la atención de la sociedad argentina.

Entre 1980 y 1990 se observó una performance poco alentadora de los principales indicadores económicos con un alto costo social en el proceso de ajuste. Sólo las exportaciones tienen un signo positivo con un crecimiento de 78% entre 1980 y 1990. El resto de los indicadores evidencian el profundo deterioro de la economía. El PBI disminuyó 9,4%; el PBI industrial 24%; el consumo 15,8%; las importaciones 58,9%, la inversión el 70,1%; el ingreso por habitante 25%. A su vez, la tasa de desocupación abierta se duplicó, el nivel de empleo manufacturero disminuyó en torno de 30% y el salario medio real industrial en 1990 fue 24% más bajo que a inicios de la década. En forma complementaria se observa un proceso de

concentración del ingreso asociado a una mayor regresividad en su distribución y la agudización de las condiciones de pobreza extrema.

En esas condiciones, el Dr. Domingo Felipe Cavallo fue designado Ministro de Economía y tras un corto lapso anunció su Plan de Convertibilidad.

#### La “convertibilidad” en detalle

Ante la corrida cambiaria de 1991 y con un importante respaldo en reservas acumulado durante 1990, el gobierno decidió sustentarse en la convertibilidad de la moneda doméstica. Mediante una ley del Congreso, para generar mayor confianza, se fijó la tasa de cambio, un peso (diez mil australes) sería igual a un dólar. Esa tasa se establecía por la relación existente entre la base monetaria y las reservas internacionales mantenidas en el Banco Central, en un contexto de total eliminación de restricciones a los movimientos de divisas. El Ministro de Economía eligió por una convertibilidad con tipo de cambio fijo, y la paridad se fijó respecto al dólar. Para mantener esta convertibilidad se estableció en la ley que el Banco Central actuaría como una caja de conversión; es decir que compraría y vendería dólares en el mercado a la paridad de uno a uno respecto del dólar, y estaba obligado a mantener reservas en un 100% respecto de la base monetaria. Al mismo tiempo se le limitaron las funciones al Banco Central para actuar como prestamista de última instancia y así la creación del dinero sólo era posible por la entrada de divisas. Se adoptaron además medidas de fuerte ajuste fiscal indispensables para el funcionamiento del presente modelo y otras medidas de corte heterodoxas, como fueron la prohibición de la indexación de los contratos para la eliminación del componente inercial de la inflación, así como la negociación de acuerdos de precios con importantes sectores industriales; se congelaron precios de ciertos servicios y los salarios de la administración pública.

Sintéticamente, el programa se basó en cuatro pilares fundamentales:

- ✓ La apertura de la economía
- ✓ La desregulación y reforma fiscal
- ✓ La privatización y eliminación de otras formas de intervención del gobierno en la asignación de recursos
- ✓ La estabilización de la inflación y los precios relativos cruciales.

Otra de las medidas que se incluyeron en este plan fue la anulación a la prohibición vigente de celebrar contratos en moneda extranjera. Esto permitió –dentro del contexto del seguro de vida- la venta de pólizas en dólares estadounidenses (principalmente), permitiendo así el desarrollo de productos locales que desalentaran la ya instaurada práctica de evasión impositiva, a través de las llamadas pólizas *off shore*.

### 3.4 Política impositiva

Por un lado, el régimen fiscal permite la posibilidad de diferir el pago del impuesto a las ganancias correspondiente al pago de primas de seguros de vida (por un máximo de \$ 996 anuales) hasta el momento en que se produce el beneficio del seguro, es decir el rescate de lo ahorrados o la percepción de la renta correspondiente.

Por el otro, este producto se encuentra expresamente exento del pago del Impuesto al Valor Agregado, a pesar de que existe un proyecto –vetado varias veces por el poder legislativo- para extender el tributo a este sector, lo cual jugaría en contra de las favorables expectativas de las compañías de seguros. Este sería un hecho inédito en el mundo, ya que el seguro de vida constituye un instrumento de ahorro, y es completamente irracional "gravar" este concepto; *máxime* cuando la Argentina necesita incrementar su ratio de ahorro interno para darle mayor dinámica a su política de inversiones, una de las bases sobre las cuales se sienta el crecimiento de cualquier nación.

### 3.5 Sistema Único de Seguridad Social

La penetración del seguro de vida es muy baja para nuestro país. Pero gracias a, entre otros factores, las radicales reformas operadas en el sistema de seguridad social –y a la estabilidad económica que éstas generaron- el crecimiento de la producción de seguros de vida ha crecido a un ritmo sin precedentes. Esto se debe a que, además de su rol de proveedores de seguros "voluntarios", los aseguradores de vida constituyen uno de los componentes más sólidos de este sistema, a través de su participación en el Sistema de Jubilaciones y Pensiones, y en los de Riesgos del Trabajo y Salud, en los cuales algunas compañías también han demostrado interés en participar, por tratarse de negocios complementarios.

Desde la creación del S.U.S.S. en 1991, todo el engranaje asistencial del Estado se organizó en organismos especializados, según el siguiente esquema:

- ✓ SISTEMA INTEGRADO DE JUBILACIONES Y PENSIONES (SIJP)
- ✓ ASIGNACIONES FAMILIARES
- ✓ FONDO NACIONAL DE EMPLEO
- ✓ INSTITUTO NACIONAL DE SERVICIOS SOCIALES PARA JUBILADOS Y PENSIONADOS (ex PAMI)
- ✓ OBRAS SOCIALES (incluido el ANSSAL).

#### 3.5.1 Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones

Además de la estabilidad monetaria –que da sentido a la planificación financiera familiar-, existe un factor que está debiera movilizar el enorme potencial que tiene el

seguro de vida en nuestro país: la reforma previsional iniciada en 1994 (Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones).

Nuestro sistema se basa en tres pilares fundamentales: por un lado, un sistema de pensiones administrado por el gobierno, en el que es obligatorio participar y que tiene el objetivo de reducir la pobreza entre los ancianos; por otro, un sistema de ahorro obligatorio administrado por el sector privado y, para terminar, el sistema de ahorro voluntario. El primero de ocupa de la redistribución, el segundo y el tercero del ahorro, y los tres actúan como un seguro contra los muchos riesgos de la vejez.

Inicialmente sólo el 62 por ciento de los trabajadores se incorporó al sistema de las A.F.J.P., pero con el tiempo, este porcentaje se fue incrementando, a medida que el sistema fue ganando credibilidad. De todos modos, y sobre todo por el costo que significa para los trabajadores autónomos, el sistema está sujeto a revisiones; más todavía teniendo en cuenta que el barómetro que mide el grado de aceptación o conformidad con el sistema, es el nivel de aportantes y, en este sentido, la historia no es muy feliz, como puede apreciarse en el siguiente cuadro.

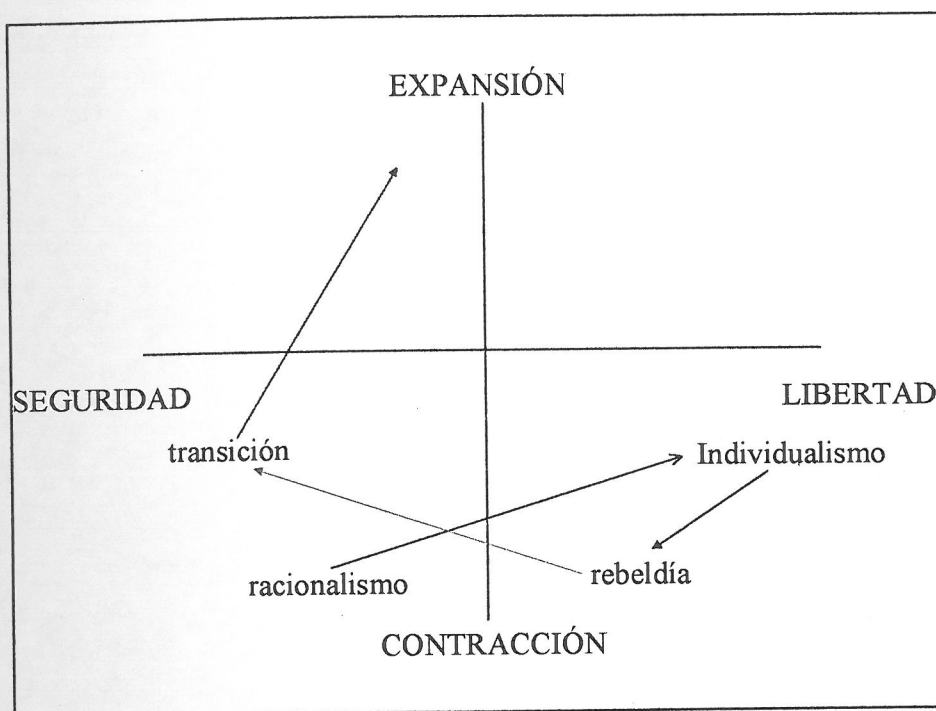
Figura 4

<b>AFILIADOS Y APORTANTES AL SISTEMA PREVISIONAL (PÚBLICO Y PRIVADO)</b>						
MES	SISTEMA DE REPARTO			SISTEMA DE CAPITALIZACION		
	Afiliados	Aportantes	%	Afiliados	Aportantes	%
Ago 94	2674035	2150475	80,4	2242188	1401065	62,5
Sep 94	2914948	2120376	72,7	3121684	1545893	49,5
Oct 94	2941235	2365444	80,4	3298585	1986375	60,2
Nov 94	2900793	2280386	78,6	3431012	2028653	59,1
Dic 94	2913053	2173242	74,6	3502106	2100397	59,9
Ene 95	2906206	2107133	72,5	3572221	2007208	56,2
Feb 95	2892988	2151371	74,4	3647896	2033922	55,8
Mar 95	2876254	2042522	71,0	3720264	1978138	53,2
Abr 95	2862303	2034757	71,1	3763888	1987499	52,8
May 95	2839948	2003035	70,5	3843099	2048893	53,3
Jun 95	2823787	1915633	67,8	4020836	1990814	49,5
Jul 95	2806082	1875469	66,8	4199023	2036367	48,5
Ago 95	2776267	1841728	66,3	4329000	2167627	50,1
Sep 95	2746127	1806067	65,9	4398783	2146325	48,8
Oct 95	2740008	1813196	66,2	4666492	2307476	49,4
Nov 95	2708948	1804018	66,6	4779242	2423638	50,7
Dic 95	2690060	1833948	68,2	4880618	2571401	52,7
Ene 96	2679086	1729828	64,6	4914048	2493560	50,7
Feb 96	2668033	1696896	63,6	4988595	2500855	50,1

Fuente: Unidad de Estudios Económicos y Estadísticas, Superintendencia de A.F.J.P.

calidad de adicionales, y además los potenciales consumidores lo son tanto para un producto como para el otro. Por tal motivo se cita esta variable como condicionante.

Figura 5 – Teoría de la Evolución Social



Fuente: Teoría de la Evolución Social – Dr. Pedro Belohlavek

En la transición es donde los seguros de vida tendrán su pleno auge y la previsión del futuro se tomará en serio, para asegurar el futuro.

#### 4.1 Conciencia Previsional

Históricamente, en la Argentina existieron muchas de las alternativas de previsión que actualmente se comercializan. Los llamados “seguros de vida entera” (con vigencia permanente) o los “dotales” (combinación de seguro de muerte y de vida) eran moneda corriente, con la salvedad de que sólo podían contratarse en moneda nacional. Con el advenimiento de la inflación, a partir de la década del '60, las personas que habían contratado pólizas, vieron que los capitales de las mismas se habían licuado, y en consecuencia, el sacrificio realizado no tenía ninguna recompensa.

Este hecho repercutió fuertemente en la conducta previsional del argentino, y fue el momento propicio para que aparecieran alternativas de cobertura en el exterior<sup>16</sup>, a través de las cuales podía contratarse en moneda extranjera (generalmente dólares estadounidenses), lo cual permitía conservar el valor de la moneda.

En un contexto económico favorable y estable en el tiempo, cabe pensar que la población se volcará nuevamente a las coberturas “nacionales”, situación que se refleja actualmente en el nivel de producción del sector.

<sup>16</sup> Llamadas coberturas de Seguros de Vida *Off Shore*.

De todos modos, no se observa en la población una vocación por la previsión de situaciones futuras. Sólo cuando una situación adversa se ha presentado en el seno familiar, se reconoce la importancia del aporte de un seguro de vida a la continuidad y unidad del clan.

Y en los casos en que se reconoce, la fórmula se torna un tanto inadecuada. Muchas personas pretenden cubrirse de las distintas contingencias que pudieran afectar sus ingresos a través de inversiones en inmuebles o bienes durables, los cuales, a la hora de la necesidad, deben ser vendidos por los sobrevivientes a valores muy por debajo de su precio real. Además, el seguro de vida provee, como se explicó en el apartado de condicionantes del seguro (Situación Económica), el 100 por ciento del capital de previsión instantáneamente a partir de la emisión de la póliza, a diferencia de otras modalidades de ahorro.

#### 4.1.1 Planificación Sucesoria

La previsión, en sí misma, es una cualidad que pocos argentinos valoran. La cultura del "vivir el presente"<sup>17</sup> está instaurada en nuestro país, básicamente fundamentada en cuestiones psicológicas y económicas.

Por un lado, el hombre común es renuente a "mirar hacia delante" por el miedo lógico que ofrece la posibilidad de que lo que pueda llegar a ocurrir no satisfaga sus expectativas. Siguiendo esta línea de pensamiento, es razonable evitar pensar en que nos pueda suceder algún hecho que afecte nuestra capacidad laboral o de generación de ingresos. Pero a pesar de ello, hay un aspecto que ningún ser humano puede ignorar: en algún momento dejará de existir, y existen probabilidades de que esto suceda mientras alguien todavía dependa de él; por lo tanto también es probable que quienes sobreviven queden desamparados desde el punto de vista económico.

Por el otro, después de décadas de inestabilidad política, económica y jurídica, parece razonable que en la Argentina se haya perdido el hábito de la previsión, si es que alguna vez existió. Probablemente esta no sea la causa principal de la baja inserción de este negocio en el plano económico de nuestro país, pero seguramente ha contribuido a ello.

Como aporte a la creación de la conciencia previsional, se destaca el concepto de planificación sucesoria. El Dr. Leonardo J. Glikin, autor de "Pensar la Herencia", propone este concepto, basado en la opinión de especialistas de los Estados Unidos, país donde el seguro de vida ya es un negocio maduro. Estos últimos definen a la Planificación Sucesoria como el "*pensar y actuar teniendo en consideración la probabilidad del retiro y la certeza de la muerte*". La Planificación Sucesoria satisface las mismas metas que se protegen con un seguro de vida. Más aun: una de las funciones primordiales de planificación sucesoria es ayudar a que el público tome conciencia de la importancia de contar con un seguro de vida, cuyo monto sea

<sup>17</sup> Fuente: Teoría de la Evolución Social. Dr. Pedro Belohlavek.

suficiente para que si falleciera el proveedor de los ingresos económicos de la familia, su gente se limite a llorar la ausencia del ser querido y no la privación de bienes materiales u oportunidades por falta de previsión.

En este sentido, el rol del asesor en seguros es vital: éste tiene acceso en forma cotidiana a distintas situaciones familiares, cada una de las cuales requiere una solución a medida de las mismas.

En síntesis, la mayor conciencia de la gente respecto de la necesidad de contratar seguros de vida va de la mano de la planificación sucesoria, en una asociación de objetivos, intereses y técnicas que, con el paso del tiempo y el afianzamiento de esta disciplina, ha de ser indestructible.

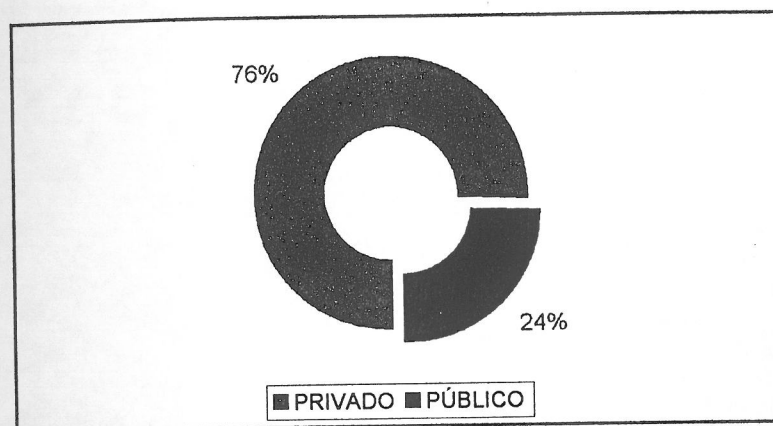
#### 4.1.2 Evolución Profesional

La competitividad en el ámbito profesional es uno de los aspectos más relevantes de la realidad actual. La destrucción de la educación pública y la dificultad de una inserción digna de los ingresantes a la vida laboral, han modificado la estructura familiar argentina, que está dejando de centrarse en el individuo para centrarse en los hijos.

Adicionalmente, en la historia argentina se ha dado un fenómeno antinatural respecto de lo que ocurrió en otros países más industrializados: los hijos no logran superar -o al menos mantener- la posición socioeconómica de sus padres, sobretudo en los estratos socioeconómicos altos o medio-altos. Es decir, que no logran insertarse plenamente y por sus propios medios en la sociedad y como consecuencia de ello, requieren del apoyo económico de sus progenitores durante un lapso de tiempo extenso, prolongándose aun más allá del nacimiento de su propia familia. Si podemos analizar la descendencia de los "padres" de nuestro país, veremos que con el tiempo sus integrantes han ido desapareciendo del rol protagónico que jugaron aquellos en la sociedad argentina durante la primera mitad de este siglo. Esto indica en nuestra sociedad una vocación de superación de la especie limitada.

Esta situación se está modificando -como tantas otras- desde el comienzo de la inserción de la Argentina en el mundo, operada a partir de la implementación del Plan de Convertibilidad en 1990. Uno de los datos que corroboran esta afirmación es el grado de participación que los establecimientos educativos privados han alcanzado en todos los niveles, a los cuales recurren las familias que disponen de los medios económicos, realizando un esfuerzo adicional en pos de una mejor y más completa formación de sus hijos. Este aspecto puede verificarse en el siguiente gráfico.

Gráfico 19 – Distribución porcentual de los alumnos por sector. Total del país. 1994.



Fuente: Ministerio de Cultura y Educación de la Nación. Dirección General Red Federal de Información Educativa. Censo Nacional de Docentes y Establecimientos Educativos, 1994. Resultados Definitivos.

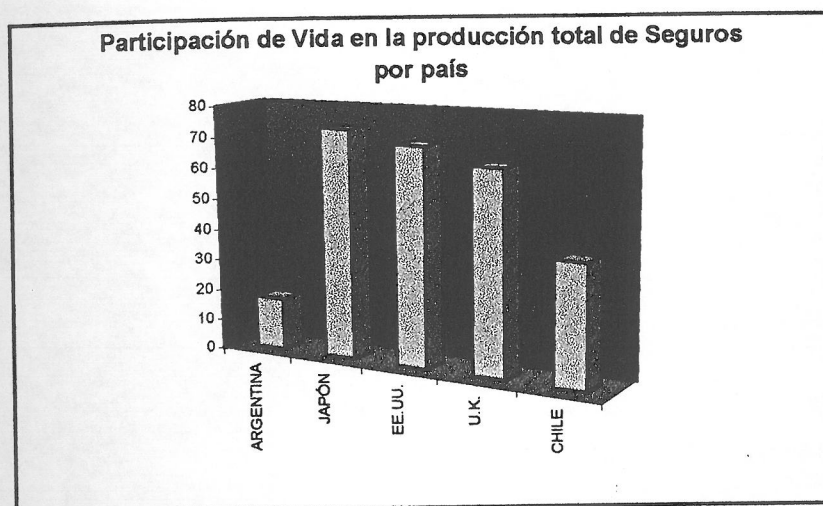
De todos modos puede percibirse que esta tendencia inicialmente se genera motivada por un contexto laboral agresivo, que no deja otra alternativa posible que buscar la mejor formación para nuestros hijos, que tendrán que competir en el próximo milenio en la llamada "aldea global". No se ha detectado en el universo analizado la necesidad de acumular recursos para la educación de sus hijos, como es costumbre en países como los Estados Unidos o el Canadá. En la mayoría de los casos los gastos educativos se costean con los ingresos corrientes que genera la familia. Quizá este cambio conductual se produzca con el tiempo, facilitando así la asimilación del hábito previsional en nuestro país, y llevándolo a un estadio societario de mayor desarrollo.

#### 4.1.3 Argentina y el mundo

A efectos del análisis que se pretende efectuar, cabe resaltar que al ser la sociedad argentina una sociedad subdesarrollada<sup>18</sup>, la muerte es un tabú que se niega en la vida cotidiana, a diferencia de lo que ocurre en los países desarrollados, en los cuales se la considera como una variable más de la vida. Para corroborar estos dichos, basta con comparar la participación del seguro de vida en el total de producción del sector asegurador argentino y, dentro del ramo "vida", las proporciones entre el seguro colectivo (de muy bajo compromiso personal) y el seguro individual; y cotejar estos ratios con los de países en estadios de mayor desarrollo.

<sup>18</sup> Se entiende por subdesarrollo al estadio en el cual una entidad marginal a su medio, es decir, aquella que no logra adaptarse al mismo, y por lo tanto no constituye un integrante determinante del contexto. "Arqueología del Futuro", Pedro Belohlavek.

Gráfico 20.a



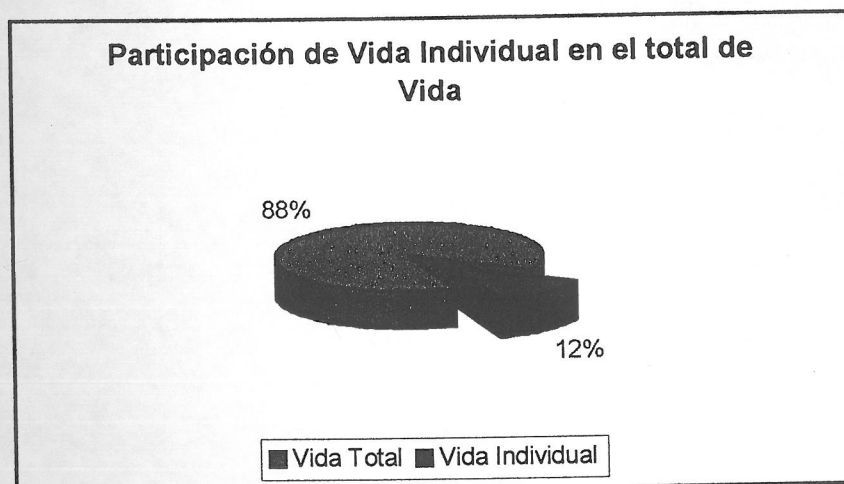
Fuente: Revista Estrategas del Seguro y la Banca, N° 30, Julio de 1997

Si observamos la gráfica, vemos que mientras la Argentina ostenta un porcentaje de producción de "vida" sobre el total de seguros cercano al 17, Japón excede el 70 por ciento, y los Estados Unidos casi alcanzan este valor.

Con respecto al gráfico siguiente, vemos que el seguro de vida individual sólo representa el 12 por ciento del total del rubro. En este punto cabe la necesidad de realizar algunas aclaraciones técnicas.

El seguro de vida, cuando es colectivo, implica la voluntad de contratación por parte de una entidad que agrupa a gente bajo un determinado fin, lo cual hace que, en general, el compromiso de los asegurados sea muy bajo. En cambio, en los contratos individuales, es necesario el pleno consentimiento del titular del seguro, que es quien recibe, eventualmente la indemnización, o determina quienes lo harán a través de la designación de beneficiarios correspondiente.

Gráfico 20.b



Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación, 1997.

Como la comparación de cifras al nivel de distintos países puede ser distorsionada por la realidad de cada uno de ellos, es conveniente trabajar desde dos indicadores que solucionan aquellas deficiencias. Estos son los ratios de penetración y de densidad, que se definen a continuación.

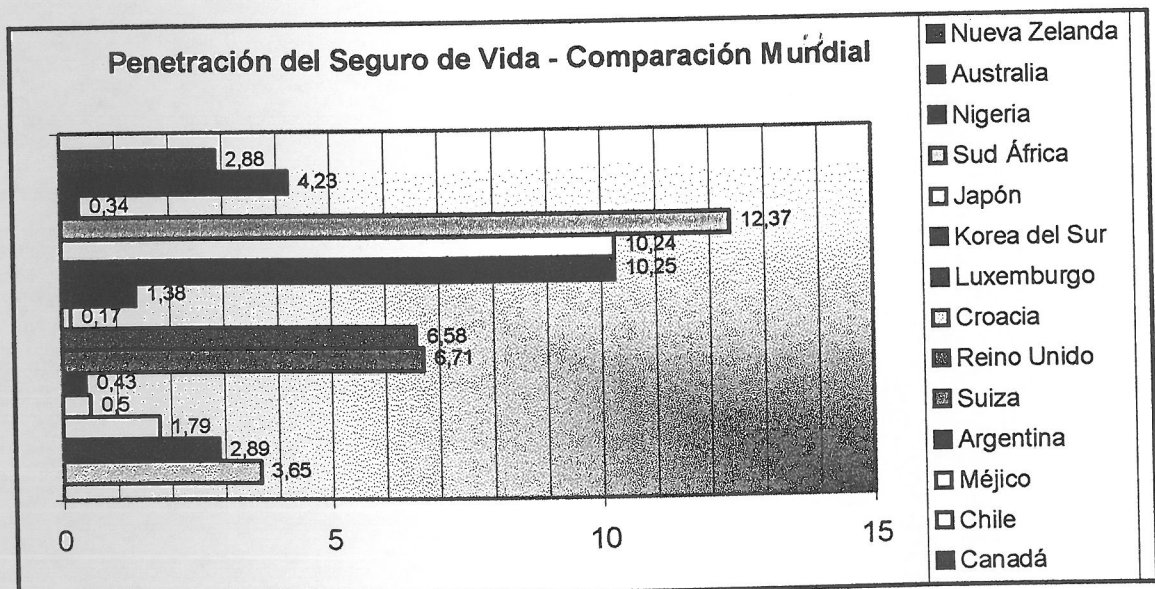
#### 4.1.3.1 Penetración

El índice de penetración mide la relevancia de un sector comparado con la producción total de la economía de un país. Esto es, aplicado a este trabajo, la producción total de las compañías aseguradoras como porcentaje del Producto Bruto Interno. Este ratio proporciona un buen indicador del grado de desarrollo de del sector asegurador dentro de una sociedad.

Los países con altos índices de penetración están caracterizados por sistemas de seguridad social muy desarrollados, en los cuales los productos de seguros de vida juegan un rol preponderante. Sin tener en cuenta el caso de Sudáfrica, el cual constituye probablemente la excepción a la regla, esto se aplica plenamente a las realidades de Japón y Corea del Sur, ambos con ratios superiores al 10 por ciento. Otra de las variables que afectan al desarrollo de este negocio en una economía, es el grado de desarrollo que posee su sistema financiero; cuanto mayor sea el grado de desarrollo del mismo, las compañías aseguradoras –inversores institucionales– tendrán un mejor contexto para que la realización de su operatoria.

En el gráfico siguiente, podemos observar los índices de penetración correspondientes a la Argentina y a otros 14 países de distintas regiones del planeta, lo cual permitirá contrastar el desarrollo relativo que tiene este negocio, y también tomar cuenta del potencial que representa esta situación para los operadores domésticos.

Gráfico 20

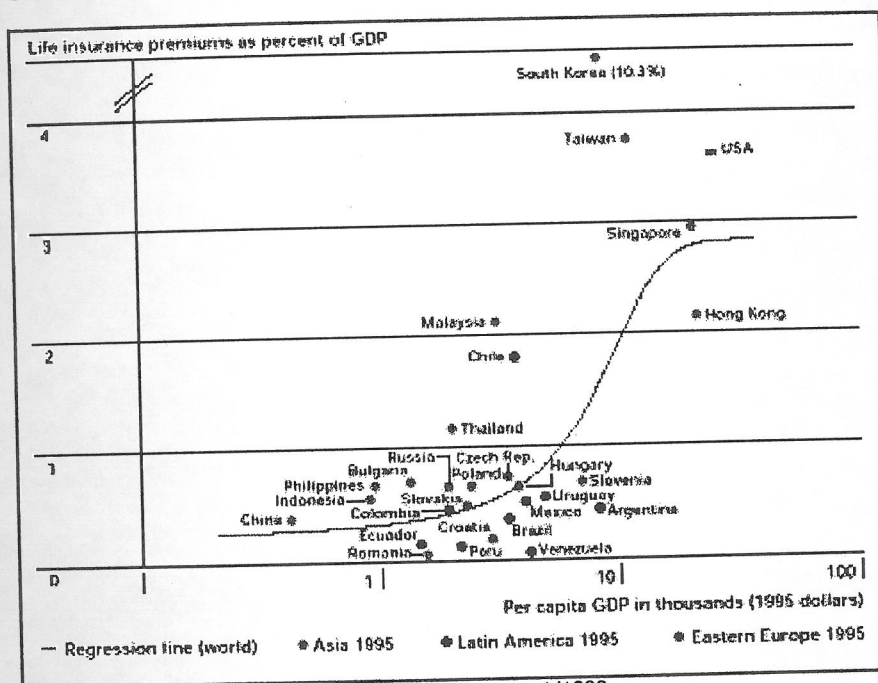


Fuente: Swiss Re – sigma no. 4/1997

Paralelamente, es interesante observar la relación existente entre el índice de penetración y el Producto Bruto Interno per cápita. Cuanto mayor es el ingreso en un país, mayores son las previsiones que sus integrantes realizan ante las contingencias de muerte o invalidez tempranas. Simultáneamente, la demanda de seguros de vida aparece sólo cuando las necesidades básicas han sido cubiertas<sup>19</sup>, y las necesidades pueden cubrirse en función del ingreso que perciben los distintos agentes económicos por su producción.

La correlación entre el ingreso per cápita y las ventas de seguros de vida –como porcentaje del P.B.I.- se expresan en el siguiente gráfico.

Gráfico 22 – Correlación entre ingreso per cápita y gasto en seguros



Fuente: Swiss Re – *sigma* no. 1/1998

Los países que se encuentran por encima de la recta de regresión mundial (construida sobre la base de información de cerca de 70 países) gastan un porcentaje mayor (que el porcentaje promedio) de su ingreso en coberturas de seguros de vida. En nuestra región, sólo Chile supera esta curva. Argentina, con el ingreso per cápita mayor de Latinoamérica, ostenta una posición de rezago respecto de sus pares de otras regiones económicas.

La penetración de los seguros de vida en los mercados emergentes –en una modesta comparación con las naciones industrializadas- está parcialmente determinada por el bajo nivel de ingresos. Sin embargo, las economías latinoamericanas están creciendo a un ritmo mayor que las desarrolladas.

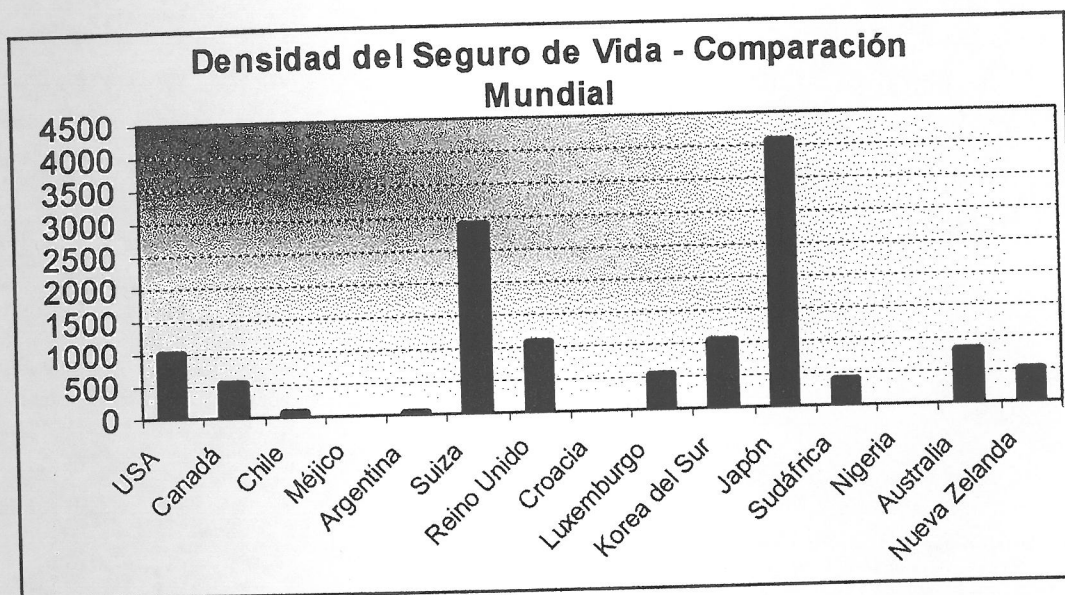
<sup>19</sup> Ver Jerarquía de las Necesidades de Maslow (Marco Teórico).

### 4.1.3.2 Densidad

La densidad en seguros (premios por persona, en dólares estadounidenses) indica cuanto dinero gasta un habitante de un país en seguros, durante el plazo de un año. Este índice proporciona una idea del poder de compra de seguros en un país determinado.

Actualmente, la población japonesa es la que más cantidad de dinero destina a la adquisición de coberturas de seguros de vida, con un ratio a 1995 de U\$S 4.075 anuales por habitante. Sigue Suiza, con U\$S 2.894. Y en la mayoría de los países industrializados, su población destina entre U\$S 800 y U\$S 1.500 de sus ingresos anuales a este concepto.

Gráfico 23



Fuente: Swiss Re - *sigma* 4/1997

Nuevamente puede observarse que los valores de la Argentina son despreciables respecto del resto de las naciones analizadas, con un modesto importe de U\$S 35 anuales por habitante.

### 4.2 Nivel de Información

Con la apertura de la economía, y la inserción de la Argentina en el mundo, nuestro país comenzó a conocer las realidades que se suceden en distintas partes del mundo. Así, podemos saber cuáles son las costumbres de un norteamericano respecto de la comida, el deporte, la recreación o la previsión, con sólo leer una revista o ver un canal de televisión por cable al mismo tiempo que lo hace un japonés, un ruso o un español.

Las capacidades de comunicación que plantea esta nueva Era de la "Información" son infinitas. Prácticamente cualquier persona tiene acceso a la información, con sólo decidir hacerse de ella.

Además, las empresas se están reconvirtiendo hacia fuera, hacia el cliente, impulsadas por la competencia de compañías extranjeras que se instalan en el país, y que ya operan volcadas hacia el mercado desde hace mucho tiempo. Esto genera que los potenciales consumidores sean informados constantemente acerca del lanzamiento de nuevos productos y de las características de los mismos, en forma personal, por teléfono, *mailing* o por la Internet. En síntesis, el ser humano de casi todo el mundo está siendo bombardeado constantemente por información proveniente de las empresas, el gobierno, organizaciones no gubernamentales (ONG's), etc., que quieren que conozcamos qué hacen y para qué.

En este contexto, los seguros de vida toman también un importante protagonismo. Hoy cualquier persona ha oído acerca de los seguros de vida, aunque muy pocos conocen realmente qué son y cuáles son sus aplicaciones prácticas.

Probablemente se haya dado un -muy suave- puntapié inicial hacia la creación de conciencia previsional comenzando a suministrar información a la población. Pero todavía queda un largo camino por recorrer, si pretendemos que este sector cobre la importancia que su potencial promete.

## CONCLUSIONES

La inestabilidad económica y política de los '80s provocó en nuestro país la necesidad de introducir un profundo plan de reformas estructurales, eliminando todo vestigio de proteccionismo y moderando la influencia del Estado como regulador del mercado. La apertura económica al comercio y a las inversiones extranjeras, la privatización de las empresas estatales -y la eliminación de los consiguientes esquemas monopólicos- y una estricta política fiscal, completaron el paquete de modificaciones que comprendió -principalmente- el llamado "Plan de Convertibilidad".

Las reformas han tenido un efecto positivo en el crecimiento económico y en el control de la inflación. Como resultado de estas mejoras, la economía en su conjunto ha crecido, y con ella las distintas variables que la componen.

Este nuevo contexto ha permitido que el seguro de vida se desarrolle fuertemente en nuestro país, transformando así nuestro mercado en uno de los mayores focos de atención por parte de los grandes grupos aseguradores de todo el mundo, sobre todo en función de las posibilidades de desarrollo potencial del sector.

Por otro lado, a través de la investigación realizada, se han observado algunas actitudes por parte de la población de nuestro país, que revelan un bajo nivel de conciencia en lo que a prevención se refiere. El decreciente nivel de aporte al Sistema Previsional; la escasa participación que posee el negocio de "vida" en el total de producción del sector asegurador; los despreciables índices de penetración y densidad vigentes, en comparación con los valores de otras naciones; el escaso nivel de información y una sensación de desconfianza general en la continuidad de los sistemas económico y político, dan cuenta de esta situación.

Evidentemente, estos 6 años de un contexto más favorable no han sido suficientes para generar un cambio profundo en la actitud que el argentino tiene respecto del futuro y de lo incierto.

Es de esperar, de todos modos, si se mantiene el contexto actual, que la conciencia previsional de los argentinos se desarrolle en forma acelerada durante los próximos 30 o 40 años. Como todo cambio conductual del hombre, una generación es el plazo mínimo como para que se afiance una determinada pauta cultural. Y entonces el seguro de vida, con un contexto adecuado y la vocación de previsión instalada en la conciencia de la ciudadanía, podrá lograr en la Argentina el nivel de desarrollo que tiene en los países más avanzados. Pero este es otro tema, un análisis distinto, que seguramente será tratado en un próximo trabajo de investigación.

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- ✓ TOMMASI, MARIANO, "The New Economics Of Human Behavior", Cambridge University Press, Londres, 1995.
- ✓ GLIKIN, LEONARDO, "Pensar la Herencia", Emece, Buenos Aires, 1994.
- ✓ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS, "Anuario Estadístico De La República Argentina", Talleres Gráficos Conforti, Buenos Aires, 1996.
- ✓ MOCHÓN, F. y BEKER, VÍCTOR A., "Economía: Principios Y Aplicaciones", Mc Graw Hill, Madrid, 1993.
- ✓ BELOHLAVEK, PEDRO, "Arqueología Del Futuro", SIGNA S.A, Buenos Aires, 1992.
- ✓ BELOHLAVEK, PEDRO, "Lógica De Las Organizaciones", Gama – Estación Gráfica, Buenos Aires, 1997.
- ✓ CHIAVENTATO, IDALBERTO, "Administración De Recursos Humanos", Segunda edición, Mc Graw Hill Interamericana S.A, Bogotá, 1995.
- ✓ SECRETARÍA DE PROGRAMACIÓN ECONÓMICA, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, "Argentina: Un País Para Invertir Y Crecer", Argentina, 1996.
- ✓ SECRETARÍA DE PROGRAMACIÓN ECONÓMICA, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, "Argentina En Crecimiento", Argentina, 1996.
- ✓ NACIONES UNIDAS, "Revista De La Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe", Santiago de Chile, Diciembre 1997.
- ✓ "sigma No. 2/1997", Swiss Reinsurance Company, Economic Research, Zurich, 1997.
- ✓ "sigma No. 4/1997", Swiss Reinsurance Company, Economic Research, Zurich, 1997.
- ✓ "sigma No. 1/1998", Swiss Reinsurance Company, Economic Research, Zurich, 1997.
- ✓ CAJA DE AHORRO Y SEGURO S.A, GERENCIA DE PLANEAMIENTO COMERCIAL, "Análisis Del Mercado Del Seguro De Vida En La Argentina", Buenos Aires, 1996.

- ✓ "ESTRATEGAS DEL SEGURO Y LA BANCA". Números 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31 y 32. Sociedad Impresora Americana. Buenos Aires. 1995/1997.
- ✓ "MERCADO ASEGURADOR". Números 219 y 220. Ediseq S.R.L.. Buenos Aires. 1997.
- ✓ "SERVICIO INFORMATIVO DEL MERCADO ASEGURADOR". Número 131. Sidema S.R.L.. Buenos Aires. 1997.
- ✓ "TODO RIESGO". Número 8. Comunicación y Proyectos S.R.L.. Buenos Aires. 1997.
- ✓ "APERTURA". Números 52 y 58. Mind Opener S.A.. Buenos Aires. 1994/1995.
- ✓ "MERCADO". Número 948. Editorial Coyuntura S.A.C.. Buenos Aires. 1996.

## INTERNET

- ✓ <http://www.cronista.com> – El Cronista Comercial.
- ✓ <http://www.clarin.com.ar> – Clarín.
- ✓ <http://www.fundmed.org> – Fundación Mediterránea.
- ✓ <http://www.bcra.org> – Banco Central de la República Argentina.
- ✓ <http://www.mecon.ar/econom.htm> – Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.
- ✓ <http://www.indec.mecon.ar> – Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- ✓ <http://www.limra.com/home.htm> – Life Insurance Marketing Research Association.
- ✓ <http://www.swissre.com> – Swiss Reinsurance Company.

## ANEXO I



### SWISS REINSURANCE COMPANY

La Swiss Reinsurance Company es la segunda reaseguradora del mundo por volumen de primas anuales<sup>20</sup>. Como se desprende del nombre de su actividad, una compañía reaseguradora es aquella compañía de seguros que presta servicios de seguros a compañías de seguros, lo cual, sin querer ser un juego de palabras, habla de la magnitud e importancia económica que tienen estas empresas en el mercado de servicios financieros del mundo.

A través de sus 124 años de experiencia en este mercado, ha desarrollado un Departamento de Investigaciones Económicas que edita periódicamente un informe llamado "sigma", en el cual se tratan distintos aspectos relacionados con el mercado asegurador mundial. Estas publicaciones han sido premiadas internacionalmente con el *ANALYST/RESEARCHER OF THE YEAR*, otorgado por THE REVIEW, elección realizada por directivos de las organizaciones de reaseguros más prestigiosas.

A continuación se expone un breve resumen de los tres estudios de esta entidad que se utilizaron como fuente de datos para esta investigación.

*sigma* 2/1997 – The Insurance industry in Latin America: a growing market in a competitive environment

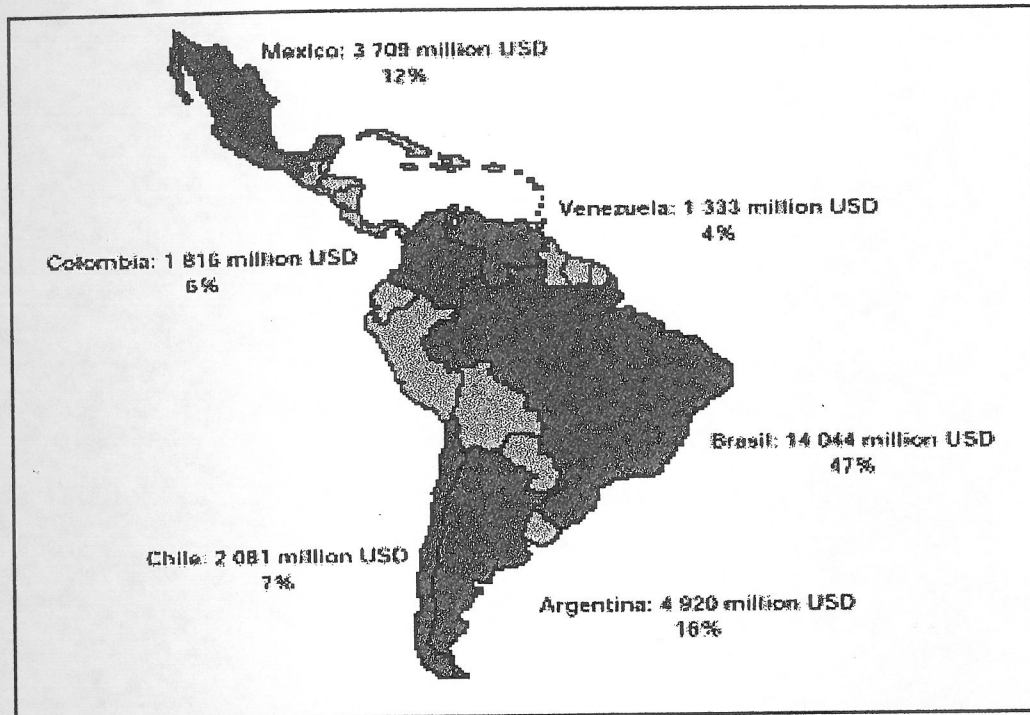
La industria del seguro en Latinoamérica ha ingresado en un profundo cambio estructural desde el final de los '80s. Las mejoras implementadas en términos de política económica y el entorno regulatorio han sido modificaciones fundamentales. Por un lado, el rápido crecimiento del producto, la baja tasa de inflación y las reformas al sistema de seguridad social han potenciado la demanda de productos de seguro. Por el otro, la desregulación y la apertura del mercado a operadores extranjeros ha incrementado la competencia entre proveedores y, en consecuencia, causado una caída de los precios.

Este estudio primero examina los cambios en el contexto económico en general, para después continuar analizando el desarrollo del volumen de primas dentro de aquel. La desregulación y la apertura, y sus efectos en la estructura del mercado y los resultados en cada país considerado individualmente, son posteriormente expuestos. Concluye finalmente realizando algunas proyecciones para los años venideros.

El análisis está mayormente focalizado en seis países, que representan individualmente un volumen de primas superior a los U\$S 1000 millones y concentran el 90 % de la producción de la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Méjico y Venezuela.

<sup>20</sup> Fuente: Revista Estrategas de la Banca y el Seguro, N° 27, diciembre de 1996.

Seis países generan el 90 % de la producción latinoamericana. Total de premios de la región: U\$S 30 mil millones anuales



La información del contexto económico en general se basa en datos proporcionados por el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) y la Wharton Econometric Forecast Associates (W.E.F.A.). La información acerca de la industria del seguro se extrajo de publicaciones y datos de las autoridades de contralor, entrevistas con expertos locales y artículos de revistas y publicaciones especializadas y generales.

Se utilizó un promedio de los tipos de cambio para convertir las cifras expresadas en moneda local a dólares estadounidenses. Los ratios de crecimiento real fueron proporcionados en moneda local y después del ajuste por el efecto de la inflación. La división entre los rubros "vida" y "no vida" se realizaron de acuerdo a la clasificación europea, incluyendo en esta última categoría las ventas de seguros de salud y accidentes.

*sigma* 4/1997 – World insurance in 1995: premium volume exceeds USD 2000 billion for the first time

El objetivo principal de este estudio es el análisis del impresionante desarrollo que se está operando en nuestro continente a partir de importantes reformas estructurales – de tipo económico- que han colocado a la Argentina en la "vidriera" del mundo industrializado.

La investigación es realizada sobre las industrias comercialmente activas del seguro, independientemente de si las compañías son de capital estatal o privado. Solamente se excluyen del análisis los prestadores estatales de la Seguridad Social.

El estudio intenta proveer la figura del crecimiento por el cual está atravesando la industria mundial del seguro. Los datos fueron relevados país por país. Se incluye información proveniente de 78 mercados, para los cuales los datos reales están disponibles, y cuyo volumen de primas alcanza, al menos, los U\$S 100 millones en el año de análisis.

Las bases de este reporte se originan en los balances de las aseguradoras registradas que proveen servicios en forma "doméstica". Concretamente esto comprende:

- ✓ Las primas y recargos (incluyendo las comisiones) se expresan antes de reaseguros.
- ✓ El negocio doméstico comprende las ventas en el interior de cada país, como así también los servicios de seguro brindados por agentes foráneos.
- ✓ Los aseguradores locales y las representaciones instaladas de compañías extranjeras, independientemente de su origen societario, son considerados como unidades aseguradoras locales. Los operadores *off shore* son excluidos de este trabajo, ya que sus cifras distorsionarían el objetivo del mismo.

Se incluyen en este trabajo de investigación los seguros agrupados en tres clasificaciones: los llamados patrimoniales –o sobre las cosas-, los denominados "*non life*" –accidentes y salud- y el rubro de seguros de vida, de acuerdo a las convenciones que en esta materia han celebrado la Unión Económica Europea y los Estados Unidos.

Los datos de cada país se relevan en la moneda local. Los valores de Crecimiento Real son ajustados por las tasas de inflación correspondientes a cada período.

Para comparar los distintos mercados y regiones, los volúmenes de facturación son convertidos a dólares estadounidenses, usando promedios de los tipos de cambio del año correspondiente.

Los valores de cada país fueron proporcionados mayormente por sus autoridades de contralor y por organizaciones nacionales e internacionales de aseguradores. Las estimaciones se realizan para compensar determinados faltantes en los datos disponibles.

*sigma* 1/1998 – Life and health insurance in the emerging markets: assessment, reforms and perspectives

Este estudio investiga la actual situación y el potencial del seguro de vida y de salud en los mercados emergentes de Asia, América Latina el Sudeste Europeo para el próximo siglo. Después de dar un pantallazo general de las tres regiones, se definen los factores que mayormente definen la demanda de seguros de vida y salud privados. A continuación, los distintos escenarios económicos de cada región se analizan en detalle, como así también sus sistemas de seguridad social, incluyendo las reformas proyectadas.

Los datos acerca de los volúmenes de producción de seguros de vida y salud se basan en estadísticas producidas por las autoridades reguladoras del mercado privado. Debido a restricciones de información, se incluye dentro del rubro salud al de accidentes, el cual tiene un desarrollo de significación en el Sudeste Europeo.

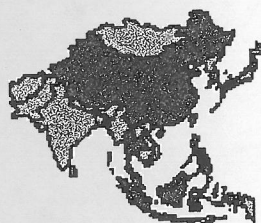
La información general del contexto económico está basada en datos y publicaciones emitidos por el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.), la Wharton Econometric Forecast Associates (W.E.F.A.) y el Vienna Institute for Comparative Economic Studies (W.I.I.W.). La información de tipo demográfico fue proporcionada por el Banco Mundial. Con respecto a los configuración de los programas de seguridad social, las fuentes consultadas fueron publicaciones realizadas por A.I.G./Winterthur Insurance, Swiss Life, y la United States Social Security Administration. Los datos sobre la industria aseguradora provienen de publicaciones e información compilada por las autoridades de contralor y asociaciones de compañías. Algo de material también ha sido tomado de medios masivos de comunicación específica de este negocio, como así también de entrevistas a expertos del mercado.

La moneda local se convierte en todos los casos a dólares estadounidenses usando promedios de los tipos de cambio para el año en cuestión. Los ratios de crecimiento real se dan en moneda local, ajustados por la pérdida del poder adquisitivo de la misma.

Países en los cuales se realizó la investigación, agrupados por región

The countries in the study in comparison

The study included 27 countries in Asia, Latin America and Eastern Europe.



For 1995:	Population (millions)	GDP (USD billions)	Premiums (USD millions)	
			Life	Health/accident
China	1211.2	697.6	2581	802
Hong Kong	6.2	142.9	3058	298
Indonesia	195.3	201.2	1086	23
Korea (South)	44.9	456.4	46777	66
Malaysia	19.9	85.3	1800	20 <sup>1</sup>
Philippines	70.3	74.1	489	27
Singapore	3.0	85.1	2511	174
Taiwan	21.2	259.7	9713	740
Thailand	59.5	167.1	1938	26
<b>Total</b>	<b>1631.4</b>	<b>2169.4</b>	<b>69953</b>	<b>2176</b>

<sup>1</sup> Estimate by Swiss Re Economic Research. The Malaysian insurance regulation authority does not issue separate figures for health premiums and accident premiums.



For 1995:	Population (millions)	GDP (USD billions)	Premiums (USD millions)	
			Life	Health/accident
Argentina	34.8	279	1235	37 <sup>2</sup>
Brazil	155.8	717	2407	2614
Chile	14.2	67	1220	63
Colombia	38.8	81	345	171
Ecuador	11.5	18	21	6
Mexico	89.2	287	1255	327
Peru	23.5	59	65	154
Uruguay	3.2	18	96	n.a.
Venezuela	20.7	75	33	395
<b>Total</b>	<b>393.0</b>	<b>1601</b>	<b>6680</b>	<b>3767</b>

<sup>2</sup> Includes accident insurance only. Private health insurance, which is minimal in significance, is included in the life premiums.



For 1995:	Population (millions)	GDP (USD billions)	Premiums (USD millions)	
			Life	Health/accident
<i>Eastern Central Europe</i>				
Croatia	4.8	18.1	30	67
Czech Republic	10.3	47.3	346	70
Hungary	10.2	44.3	282	21
Poland	38.6	117.8	765	97
Slovakia	5.4	17.3	87	23
Slovenia	2.0	18.7	128	235
<i>Southeastern Europe</i>				
Bulgaria	8.4	12.9	90	6
Romania	22.7	35.6	15	11
Russia	148.1	357.5	2265	1829
<b>Total</b>	<b>266.4</b>	<b>669.5</b>	<b>4008</b>	<b>2359</b>

Sources: WEFA: population, gross domestic product (GDP)  
Swiss Re Economic Research: life and health premiums

Copyright 1996 Swiss Reinsurance Company, Mythenquai 50/60, 8022 Zurich, Switzerland ("Swiss Re"). All rights reserved. Any person is hereby authorized to view, copy, print, store and distribute the information and documents provided or available herein subject to the following conditions:

- ✓ **Any information, document and other item or portions thereof may be used for informational and non-commercial purposes only.**
- ✓ **Any information, document and other item or portions thereof copied, printed, stored or distributed must include Swiss Re's Legal Notice.**

Any product, process or technology referred to in the information, documents or other items may be subject to other intellectual property rights of Swiss Re and are not made available hereunder.

#### **Trademarks**

Swiss Re and the Swiss Re logo are trademarks or registered trademarks of Swiss Re. All other product names and company logos mentioned in the information, documents or other items provided or available herein may be the trademarks of their respective owners.

#### **Warranties**

Swiss Re has used its discretion, best judgement and efforts in collecting and preparing the information, documents or other items provided or available herein, but any such information document or other item is provided or available without any warranty of any kind, either expressed or implied, including, but not limited to, the warranties of completeness, accuracy, fitness for a particular purpose, or non-infringement. Swiss Re hereby disclaims any liability to any person for any kind of loss or damage including, but not limited to, any special, incidental, indirect or consequential damages caused by errors or omissions in the information, documents or other items provided or available herein, whether such errors or omissions result from negligence, accident or any other cause.

The information, documents or other items provided or available herein could include technical inaccuracies or typographical errors. Changes can be periodically added to the information or documents provided or available herein. Swiss Re may make improvements and/or changes to the information or documents provided or available herein at any time.

For further information on legal matters contact Swiss Re's Legal Department at Swiss Reinsurance Company, Mythenquai 50/60, CH-8022 Zurich, Tel. +41 1 285 21 21, Fax +41 1 285 29 99.

## ANEXO II

### ANÁLISIS DEL SEGURO DE VIDA EN LA ARGENTINA Caja de Ahorro y Seguro S.A.

#### Resumen Ejecutivo

Como lineamiento estratégico, surgido de estudios de la competencia, creemos que La Caja de Ahorro y Seguro debe posicionar el negocio de seguros de vida individuales donde es fuerte y creíble, centrando la oferta en seguros de protección que apunten a cubrir las necesidades de las diferentes etapas del ciclo de vida de las personas.

Al analizar el mercado de seguros de vida individual a la luz de las causales de compra y de las características y fortalezas de nuestra compañía, queda claro que podemos dividir al mercado según el acceso que con él se tiene:

- ✓ El mercado directo: aquel que se aborda a través de TV, radio, mailing, gráfica, publicidad en vía pública, eventos promocionales y sponsors (bancos, supermercados u otras instituciones) y donde se compra un commodity. A fin de dimensionarlo, lo hemos representado como el mercado conformado por jefes de familia (hombres y mujeres), entre 25 y 70 años de nivel socioeconómico medio. Los datos obtenidos indican que 1.861.052 jefes de familia son autónomos y potencialmente aptos para convertirse en clientes.
- ✓ El mercado corporativo: aquel en que la relación con el cliente está mediatizada por alguna institución, que puede o no perseguir afán de lucro y que es el mercado natural de la Caja de Seguros de Vida, en virtud de su cartera y canal de distribución. Los datos obtenidos comparten las características antes mencionadas, e indican que 5.589.146 jefes de familia son empleados, de los cuales cerca de 1,5 millones tiene alguna cobertura de vida colectivo con La Caja.

En el mercado masivo, se propone continuar con la venta de nuestro seguro de vida *commodity*, que es una cobertura de vida entera que se ofrece por módulos de \$ 10 y cuyo capital asegurado varía según la edad del tomador al momento de comprarlo, pudiendo desarrollar alguna alternativa de vida a término, de similares características.

En el mercado corporativo se propone centrar la comercialización en productos que sean compatibles con coberturas de vida colectivo existentes y que se centren en los dos principales problemas que hoy afronta la familia de clase media: la educación y la salud.

Se propone desarrollar y comercializar el Seguro de Educación que es una cobertura que asegura al tomador la continuidad de los estudios de sus hijos o nietos, en instituciones de características y costos, definidas por el tomador de la cobertura.

El pago de las indemnizaciones será en especie, es decir, se le pagará a la institución educativa el costo de la educación de todos sus beneficiarios. El responsable del

cuidado de los niños podrá elegir entre las instituciones de características y costos similares a los estipulados por el asegurado.

Además de los rasgos de protección del seguro de educación, existirá la posibilidad de "ahorro previo" de estudio futuros, a fin de aliviar la carga económica o eliminarla. La utilización de los fondos será estipulada por el asegurado.

El Seguro de Cobertura Médica es una cobertura que asegura al tomador la continuidad de la cobertura médica de su mujer de por vida y de sus hijos hasta los 21 años, en instituciones con planes de salud y de características y costos definidas por el tomador de la póliza.

El pago de las indemnizaciones es en especie, es decir, se pagará a la institución médica el costo de una cobertura médica (plan) definido para todos los beneficiarios. El beneficiario podrá escoger entre instituciones de características y costos similares a los planes seleccionados por el asegurado.

Con el objeto de poseer coberturas de vida alternativas para determinados estratos gerenciales de la empresa, que permitan presentar una oferta de servicio ajustada a las necesidades de los diferentes integrantes de una organización, se propone desarrollar también seguros de vida con ahorro (vida universal y plan dotal) y seguros de protección (vida temporal, vida entera).

La comercialización de los seguros de vida directos estará a cargo del Área de *Marketing* Directo y de los acuerdos de *sponsorización* que tenga la Caja de Seguros S.A..

La comercialización en el segmento corporativo estará a cargo del cuerpo de venta de la Caja de Seguros de Vida, atacando a empresas clientes y no clientes e incluyendo el seguro de vida dentro del "paquete de beneficios al personal" que se ofrecerá en las empresas.

A nivel comunicacional, se pretende central la comunicación en folletería escrita, regalos promocionales y eventos empresarios. Para la venta al mercado directo se utilizará TV, gráfica de diarios, *mailings* y *stands*.

Para continuar con el posicionamiento actual de La Caja en el segmento de clase media resultará clave que los costos de los seguros sean competitivos, que los hagan accesibles al segmento que nos debemos dirigir.

Este estudio constituye uno de los tantos análisis de demanda potencial que realiza esta empresa, líder indiscutido en el mercado asegurador argentino.

La metodología utilizada en la obtención de los datos fue el análisis pormenorizado y profundo de los datos secundarios obtenidos por SIMA en 1995 y 1996. Una vez desmenuzada la información estadística, las conclusiones fueron sacadas en función de la Teoría de la Evolución Social y la Teoría del Comportamiento Humano, tecnología de pensamiento desarrollada por el actual Rector de la *Adam Smith Open University* de Buenos Aires, Dr. Pedro Belohlavek. Básicamente esta teoría aplica, para llegar a sus conclusiones finales, el método inductivo y el llamado

"falsacionismo" de Popper, a través del cual va construyendo la realidad de la Argentina del siglo XX.

## ANEXO III

### ENTREVISTAS CON PROFUNDIDAD

Las entrevistas realizadas constituyen un aporte significativo en el análisis de la actitud de los argentinos hacia la previsión.

A continuación, se reitera la estructura de la entrevista y se transcriben las charlas, previo a lo cual se presenta una ficha del entrevistado.

Esquema de preguntas de la entrevista:

1. ¿Está tomando alguna medida, desde el punto de vista económico, para el momento en que finalice su vida laboral activa?
2. ¿Tiene algún temor futuro? ¿Cuál es? ¿Tiene previsto hacer algo si esta situación se presenta?
3. ¿De qué viven hoy sus padres (si viven)? ¿Y sus hijos?
4. ¿Destina o destinó -oportunamente- algún ahorro para financiar la educación de sus hijos? ¿Qué suma anual?
5. ¿Participa de actividades tendientes a su desarrollo personal y/o profesional?
6. ¿Se somete periódicamente a exámenes de salud?
7. Si muriera o se incapacitara, ¿cómo subsistiría su familia económicamente?
8. ¿Sabe lo que es un Seguro de Vida?
9. ¿Posee Usted un Seguro de Vida? ¿Por qué? ¿Qué características tiene, respecto del tipo, capital asegurado, vigencia, etc.?
10. ¿Considera al Seguro de Vida como un instrumento para paliar determinados contingencias futuras? ¿Por qué?

**Nombre: Pablo**

**Edad: 25 años**

**Estado civil: Casado**

**Hijos: 1**

**Jefe de familia: Sí**

**Su cónyuge trabaja: Sí**

**Ocupación: empleado administrativo**

1. Estoy buscando la forma de ahorrar para tener cierta tranquilidad económica en el futuro.
2. La falta de trabajo. No tengo nada previsto.
3. Mi papá trabaja en el Casino, es empleado Nacional, y mi mamá es ama de casa. Mi hijo tiene sólo 2 años y por supuesto vive con nosotros.
4. No, todavía no. Por ahora estamos ahorrando con mi señora para comprar una casa, a través de algún préstamo hipotecario.
5. Estoy empezando otra vez la carrera de Analista de Sistemas, que abandoné hace un par de años. Quiero terminarla sí o sí, ya tengo hecho un año.
6. No.
7. Ahora con el seguro de vida.
8. Un seguro de vida es un seguro que tenés vos en caso de que te mueras o te pase algo, para que por lo menos durante un año los que quedan puedan llegar a reacomodar su situación.
9. Sí. (¿por qué?) Por cualquier cosa. Cualquier eventualidad que me pueda pasar. Mi seguro me cubre por 24 sueldos, mientras trabaje en la empresa, es un seguro colectivo.
10. Sí.

**Nombre: Marcelo**

**Edad: 33 años**

**Estado civil: Casado**

**Hijos: 3**

**Jefe de familia: Sí**

**Su cónyuge trabaja: Sí**

**Ocupación: empleado administrativo**

1. Estoy tratando de juntar la mayor cantidad de dinero posible para vivir mejor.
2. Perder el trabajo. Creo si pasara tendría que salir a buscar otro. Hoy estoy atado a mi posición y no tengo muchas posibilidades de crecer. Igual tengo algunos extras. Yo soy técnico electromecánico, y cuando puedo, después del trabajo, agarro algo.
3. Mi papá falleció. Trabajó como bancario, y mi mamá es pensionada.
4. No, pero igual los tengo en un colegio privado, porque creo que la educación en los colegios estatales no es buena. Osea, el cálculo que hago yo es así: yo lo mando a un colegio privado donde tiene inglés, computación, etc. Si fuera a uno estatal, y como va la vida ahora, se lo tengo que pagar aparte. Me sale más caro.
5. No.
6. No. No es necesario. No he tenido la necesidad.
7. Con el seguro de vida que tengo en el trabajo. Aunque es poco dinero y no alcanzaría para mucho.
8. Un seguro que te cubre por toda incapacidad que vos tengas para trabajar.
9. Tengo el seguro obligatorio y uno optativo para tener mayor cobertura. La verdad no sé cuanto me cubre.
10. Sí. Creo que sí.

<b>Nombre: Andrés</b>	<b>Edad: 26 años</b>
<b>Estado civil: Casado</b>	<b>Hijos: no</b>
<b>Jefe de familia: Sí</b>	<b>Su cónyuge trabaja: Sí</b>
<b>Ocupación: recepcionista en hotel</b>	

1. Si, por ejemplo estoy tratando de ver la manera de ahorrar dinero y de invertir, por ejemplo, en un departamento, en donde, quizá el día de mañana me puede dar un alquiler, una renta. Y tratando de ver la manera de tener siempre un trabajo que me alcance. En este momento, depender de alguien que me haga los aportes jubilatorios, que hoy en día es importante también.
2. Alguno tenés que tener. No sé, quedarse sin trabajo con hijos, puede ser. Y si, en determinadas personas, hay personas que tienen estudio y hay personas que no lo tienen, por ejemplo en mi caso, tal vez me limite más el hecho de no tener una carrera universitaria. Te limita más conseguir trabajo. Si bien tenés experiencia, no es que vas a ser un inútil, pero por ahí te cuesta más conseguir trabajo teniendo un secundario.
3. Mi mamá es docente, y mi papá trabajó, tuvo negocios así particulares, y en estos momentos es presidente de una empresa de seguridad, pero en un sentido figurativo.
4. No.
5. Sí, por cuestiones de tiempo y horario no puedo hacer lo que me gustaría, me hubiese gustado hacer la carrera de analista en sistemas. Así que bueno, este año haré la segunda parte de operador de PC, que ya había hecho la primer parte, y ahora, el martes casualmente, arranco la segunda. Otra cosa que quiero empezar es Inglés. No tengo mucho tiempo y el costo es importante, pero con estas cosas el momento es hoy, lo tenés que saber porque lo tenés que manejar como el castellano. El mismo trabajo me limita mucho, porque por mi trabajo me muevo con gente extranjera, y no podés ni siquiera tomarle la ficha a un pasajero, queda mal, lo tenés que saber.
6. Y, uno por año.
7. Por eso estoy haciendo desde ahora la base como para que si el día de mañana a mi me pasara algo, o yo me quedara sin trabajo, tener la manera de tener una renta. O incrementar, no ahora, pero sí el día de mañana, la jubilación, o sino también tener otra entrada extra.
8. Lo tomo como un seguro por si vos te morís, y te pagan por algo que vos, este, bien no lo tengo.
9. No.
10. No puedo contestar porque no sé.

**Nombre: Luis**

**Edad: 49 años**

**Estado civil: Casado**

**Hijos: 3**

**Jefe de familia: Sí**

**Su cónyuge trabaja: Sí**

**Ocupación: cajero en banco**

1. Ninguna. No ninguna.
2. Ninguno. La verdad que no.
3. Mi papá no. Mi madre, mi mamá sí. Es pensionada. Mis hijos viven conmigo.
4. No, se paga a medida que va viniendo.
5. No, ahora no.
6. Sí, eso sí.
7. Y si me incapacitara igual, porque tenés un, bueno hay un período hasta que te jubilás. Pero, mediante la indemnización, que se yo, puede ser.
8. Un seguro de muerte. Y es importante, es importantísimo. Ya mi viejo siempre tenía la idea de incorporar un seguro, siempre se habló eso. Es más, creo que, por ejemplo, tendría que haber algún tipo de seguro en el cual puedas incrementar, en vez de que sea decreciente la póliza. La que tengo yo por el trabajo es decreciente. Este debe ser el pico que empezamos a bajar.
9. Sí. Tengo el optativo y el obligatorio.

Sí. Fundamental. Y porque si una persona se muere por lo menos deja un dinero para que la familia vaya solventando ciertos gastos y que se vayan moviendo mejor también, ¿no? Dentro de los avatares que es perder a la cabeza de familia.

<b>Nombre: Mabel</b>	<b>Edad: 48 años</b>
<b>Estado civil: Viuda</b>	<b>Hijos: 3 (1 con problemas de salud)</b>
<b>Jefe de familia: Sí</b>	<b>Su cónyuge trabaja: -</b>
<b>Ocupación: docente</b>	

1. Sí, vos sabés que yo, es una de las cosas que más me preocupa, y que estoy tratando de resolver. Estuve pensando en la posibilidad de contratar una jubilación prepaga. Y ahora que podría hacerlo, por mi edad es muy caro, porque mis plazos de tiempo son menores. La idea es comprar una propiedad como para una renta o para un manotón de ahogado.
2. Mirá, yo considero que merezco una vejez digna, que merezco mantenerme sola, derecho que tiene todo aquel que ha trabajado y a aportado; una jubilación digna y una vejez digna. Mi preocupación pasa por hacer cosas para el futuro.
3. Mamá vive de una jubilación y una pensión, en realidad sobrevive. Con respecto a los chicos, Diego es abogado, Sebastián se recibió en diciembre de analista, y Georgina siguió los pasos de la madre y es docente. El mayor (Diego) ya formó familia y tiene una bebé, los otros dos todavía viven conmigo, aunque Georgina ya está trabajando.
4. Mirá, yo cuando falleció mi marido, cobré cinco seguros de vida, los cuales destiné a mantener la economía de la casa y a solucionar los problemas de salud de Sebas.
5. Y sí, por mi actividad de docente.
6. Sí, cada seis meses.
7. Bueno, tengo un seguro de vida por el trabajo, y las propiedades que fuimos adquiriendo en estos años.
8. Sí, porque cobré cinco. Es una forma de dejar protegida a tu familia, por cualquier circunstancia que se presente, como la muerte o un accidente.
9. Sí. Está a la medida de cada persona, y cubre la muerte y la incapacidad parcial y total.
10. Sí, definitivamente.

**Nombre: Alberto**

**Edad: 40 años**

**Estado civil: Casado**

**Hijos: 5**

**Jefe de familia: Sí**

**Su cónyuge trabaja: Sí**

**Ocupación: comerciante**

1. Estoy intentando pagar mis aportes jubilatorios, aunque sé que de ese dinero mucho no voy a recuperar. Y la idea es cuidar las cosas que tanto me costó adquirir para que el día de mañana sirvan como respaldo.
2. La obsolescencia laboral. Creo que la peor situación por la que podría pasar es volverme inútil para seguir trabajando.
3. Mi papá falleció hace más de veinte años, y mi mamá es pensionada. Como el dinero no le alcanza, los hijos que pueden aportan para darle una mano.
4. No. Lo que sí traté de hacer siempre fue llevarlos a colegios donde les den herramientas para valerse en la calle, y que les brinden una buena formación, acorde a las exigencias de los tiempos que vendrán.
5. Trato de mantenerme en contacto con las nuevas tecnologías. Todo lo que tenga que ver con aplicaciones de sistemas e informática que hagan que mi trabajo sea de mejor calidad, y me cueste menos esfuerzo. Hago todos los cursos que puedo.
6. Debería, pero hace más de un año que no me hago un chequeo.
7. Tengo un pequeño seguro de vida que contraté con una empresa de Estados Unidos. Creo que con eso los que quedan se podrán acomodar. Con eso y el negocio en funcionamiento creo que es suficiente.
8. Creo que sí. Bueno, es un dinero que vos tenés guardado por si te pasa algo.
9. Sí. Son más o menos U\$S 50.000. Y me cubre también un ahorro para cuando llegue a los 65 años.
10. Si. Todo el mundo debiera tener uno.

**Nombre: Ricardo**

**Edad: 55 años**

**Estado civil: Casado**

**Hijos: 2**

**Jefe de familia: Si**

**Su cónyuge trabaja: No**

**Ocupación: jubilado - comerciante**

1. Ya soy jubilado, así que por ahora me dedico solamente a la radio que es lo que me gusta.
2. Mi única preocupación por ahora es conseguir el permiso definitivo del CoNFeR, para regularizar el tema de la radio.
3. Mi padre falleció, y mi mamá es pensionada. De los chicos, mi hijo varón está casado y trabaja en la Administración del Casino. La nena terminó el secundario y trabaja, aunque vive con nosotros.
4. No. Mientras iba trabajando, iba pagando las cosas que iban surgiendo.
5. No.
6. No, debería pero no.
7. Está el dinero de mi jubilación, que pasaría a mi señora si a mi me sucediera algo.
8. Si, aportar por si uno se muere o le pasa algo parcial.
9. No.
10. Si, es importante.

**Nombre: Esteban**

**Edad: 55 años**

**Estado civil: Casado**

**Hijos: 1**

**Jefe de familia: Sí**

**Su cónyuge trabaja: No**

**Ocupación: visitador médico**

1. En este momento estaba pensando, planteándome la posibilidad, pese a que por la edad se hace muy difícil y no es muy conveniente, pero lo estuve pensando (lamentablemente uno se acuerda tarde, mientras estás más joven no le das bolilla, y cuando empezás a ver los problemas es cuando te acordás). El otro día estuvo un chico de una empresa, de una AFJP, creo que Consolidar, y nos comentó más o menos el tema y es interesante, de cualquier forma no te soluciona ninguna expectativa, por lo menos en los años que a mi me quedan, que son 10 si no hay cambios, no te soluciona nada. Pero, bueno, estoy pensándolo.
2. El temor futuro es que a nosotros nos tocó, por la edad, a mí me tocó por la edad, una época brava, que me agarra a los 50 años, el cambio del sistema previsional. Por conveniencia, me convenía quedarme en el sistema del estado, pero en sistema de reparto cada vez se va más para abajo, cada vez voy a cobrar menos, y la lógica es que todo aquel que comienza se ponga en el otro sistema. Entonces no voy a tener la posibilidad de cobrar cuando me llegue. Por eso me pasé al sistema privado, pero son pocos años, son 15 años, más o menos, que tenés, así que no sé. Supuestamente yo he tenido siempre muy buenos aportes, pero no sé qué es lo que va a quedar de eso cuando llegue el momento. Por otro lado, las comisiones de las AFJP son muy altas, y prácticamente me queda el aporte puro sin utilidad. Tendrían que bajar un poco.
3. Mi papá es jubilado, y mamá es ama de casa. Lo que pasa que la jubilación que tiene, también, él se encontró que después de un montón de años de aporte por el mismo trabajo la jubilación no llega de ninguna manera a alcanzar el monto de ingresos que él tenía en actividad. Ese es el grave problema que se te plantea. Mi hijo, por ahora vive de su trabajo, pero con nosotros. Pero también va a tener que empezar a prever porque, hasta ahora él, en lo que viene haciendo no tiene aportes ni nada, ya llegó a los 30 años y está prácticamente sin nada. Es para analizarlo.
4. Lo fui haciendo directamente por las mías, o sea, jamás tome, que ese es otro error, pero lo ves después. Siempre es conveniente, porque pensás que nunca te va a pasar nada, y si un día te pasa te encontrás con el problema. Pero cuando tenés 30 o 35 años normalmente no se piensa.
5. Sí, haciendo un curso de Inglés. Por ahora no tengo más tiempo pero sé que tengo que hacer algo más. Voy a empezar a hacer pequeños cursos, pero tengo que organizar mis horarios actuales con las nuevas actividades.

6. Debería, pero por ahora lo vengo postergando.
7. Tengo algunas propiedades y mi seguro de vida. Creo que con estos bienes mi familia podría acomodarse económicamente.
8. Una cobertura destinada a dejar a los que dependen del que trae el ingreso a casa, una suma de dinero determinada para atender a los gastos de la economía familiar, hasta tanto se reacomode a la nueva situación.
9. Sí. Por un capital de U\$S 50.000, y hasta que llegue a la edad jubilatoria.
10. Sí, constituye una herramienta fundamental de prevención para cualquier persona que sea proveedor de ingresos a una familia.

**Nombre: Nestor**

**Edad: 53 años**

**Estado civil: Casado**

**Hijos: 2**

**Jefe de familia: Sí**

**Su cónyuge trabaja: No**

**Ocupación: comerciante**

1. Sí, sí, de hecho siempre he tenido, más o menos, la misma idea, tener algunos bienes para que el día de mañana, la rentabilidad de esos bienes –el alquiler de esas propiedades- me permitan (trasladando alguna a los hijos) tener una renta, una suerte de jubilación propia. Eso por un lado, y ahora, a partir de la estabilidad y de estas nuevas reglas económicas hice un seguro de retiro.
2. Para mí, la preocupación central está radicada en mi esposa. O sea, yo siempre pienso, si yo falto, mi esposa no puede hacer un trabajo, ¿de qué va a vivir? Tiene con qué vivir, gracias a Dios, pero mi preocupación siempre estuvo más centrada en ella que en mi, tal vez equivocadamente, pero hoy por hoy yo pienso en ella; si yo falto que ella tenga cómo defenderse en la vida. Todo lo que hago, en alguna medida, está condicionado por ese pensamiento.
3. Papá y mamá están jubilados. La calidad de vida que tienen es, bueno, son gente de campo, de 87 años de edad cada uno, ellos cobran una jubilación que es muy chica, pero tienen su casa, y los hijos les pagamos todo lo que sean servicios. De esta manera ellos no tienen que preocuparse de ninguna cosa más que de comer. De los chicos, Ezequiel va a tener su profesión y con eso va a tener una defensa en la vida muy fuerte, y María Pía ya está organizada. Aparte, el día que se case Ezequiel yo tengo un departamento para él, o sea que tendría que preocuparse sólo por comer. Así también el departamento donde vive la niña también se lo dimos nosotros.
4. No. Lo fui atendiendo en la medida que se presentaba. De todos modos no fueron erogaciones muy costosas, el colegio de los chicos, un colegio de barrio y muy bueno, era baratísimo, después la facultad de Pía era estatal, y el único gasto de mayor significación fue el de FASTA.
5. No estoy haciendo nada de eso porque el trabajo me lleva más o menos 9 horas por día, y en el medio hago familia y deporte. Así que yo, el tiempo libre que tengo, al mediodía voy al club, dos o tres veces por semana, y a la noche me voy a casa cerca de las 9:30, entonces no podría irme de casa más todavía. Leo y soy autodidacta.
6. Absolutamente, nunca. Tengo que hacerlo, pero siempre lo dejo para más adelante.
7. Bueno, tengo un seguro de vida, tengo ahorros, y bueno, tengo todo más o menos prolijo, impuestos al día, jubilación al día, todo al día, como para que, digamos, no sea una cosa más traumática de lo que por sí es. Por lo menos desde el punto de vista económico, que no haya sobresaltos.

8. El seguro de vida según sea la característica familiar, es imprescindible. Tomando un país estable, con moneda estable, que se proyecte en el futuro estable, y demás, es necesario tener un seguro de vida. Porque antiguamente los seguros de vida no se podían hacer porque pagabas una cosa irreal, salvo que lo hicieras en dólares, y era uyy costoso, con las compañías americanas, que no sabés quienes son. Tampoco sabés mucho cómo van a responder las de acá. Pero bueno, que se yo, mal que mal acá le ves la cara al amigo que te la vendió. Y con estabilidad todas estas cosas tienen otras características, tienen una seriedad, yo me hago un seguro de vida de tanta plata, y es la misma plata dentro de dos años o dentro de diez, o de veinte. Eso desde el punto de vista financiero. Desde el punto de vista familiar, cobertura para los que quedan, que hay que combinar con el hecho de dejar todas las cuentas al día.
9. Sí, no tengo mucho conocimiento de las características, pero sé que es un seguro grupal que me lo hace un amigo, que pago muy poco, creo que son \$ 30 por mes, y sobre U\$S 50.000.
10. Los primeros tiempos de la familia, en el caso mío son chicos grandes, pero hay personas que tienen chicos chicos, y de pronto tiene que la mujer salir al mercado laboral, hacerse cargo de cosas que antes nunca había hecho, y de pronto se les viene la noche, y no saben como salir a resolver los mínimos problemas. Si por lo menos abris el cajón y hay guita, bueno, no sabrás resolverlo pero por lo menos sabrás de donde sacar la guita para pagarlo.

### Interpretación de las entrevistas:

Luego de escuchar atentamente las grabaciones realizadas durante las respectivas entrevistas, me permito emitir algunas reflexiones:

- ✓ Queda claro que no existe ningún tipo de conciencia de previsión en la gente. Sólo dos de los entrevistados, con un nivel cultural superior a la media del grupo manifestaron tener claras las contingencias que se les podrían presentar, y como actuar frente a cada una de ellas.
- ✓ Todos los entrevistados se orientan a la acumulación de capital en bienes inmuebles, sólo una persona concentra su ahorro por algún método no tradicional, a través del seguro de retiro.
- ✓ La mayoría de las personas posee algún tipo de cobertura sobre su vida, pero sólo dos (los casos señalados anteriormente) decidieron la contratación por sus medios. El resto lo poseen como seguro laboral.
- ✓ La cultura previsional aparece con mayor desarrollo en las edades más avanzadas. En los entrevistado de menor edad, las preocupaciones pasan más por el consumo de bienes durables, como la compra de la casa propia.
- ✓ La educación de los hijos es un aspecto que preocupa a todos, pero ninguna realiza algún tipo de previsión para este rubro.
- ✓ La continuidad laboral y la estabilidad del modelo social, político y económico constituye también otra de las preocupaciones mayores. El grado actual de credibilidad en el sistema es bajo. La posición de los entrevistados se detecta como en un alerta constante.
- ✓ En general, el nivel de información que posee la gente en materia de elementos de previsión, más precisamente seguros de vida, es muy bajo. Sólo dos personas pudieron describir mínimamente las bases de este producto.

## ÍNDICE TEMÁTICO

TEMA	PÁGINA
<b>PROBLEMA</b>	1
Abstract	1
Síntesis	1
<b>HIPÓTESIS</b>	3
Definiciones Terminológicas	3
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
Universo de Investigación	4
Unidad de Análisis	4
Datos	4
<b>VARIABLES</b>	7
<b>MARCO TEÓRICO</b>	8
Marco Científico – La Economía y el Comportamiento Humano	8
El seguro en la Argentina	14
Introducción al seguro de vida	15
Condicionantes del seguro de vida	19
<b>DESARROLLO</b>	28
<b>Situación Económica</b>	28
<b>Situación de Mercado</b>	38
<b>Marco Jurídico – Político</b>	46
<b>Factores Culturales</b>	58
<b>CONCLUSIONES</b>	68
<b>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS</b>	69
<b>INTERNET</b>	71
<b>ANEXO I – SWISS REINSURANCE COMPANY</b>	72
<b>ANEXO II – ANÁLISIS DEL SEGURO DE VIDA EN LA ARGENTINA</b>	78
<b>ANEXO III – ENTREVISTAS CON PROFUNDIDAD</b>	81
Interpretación de las entrevistas	93
<b>ÍNDICE TEMÁTICO</b>	94

Nota:

**ESTE FORMATO** corresponde a los pilares estructurales del trabajo.

**Este formato** corresponde a agrupaciones temáticas.

Este formato corresponde a información de base y complementaria.