



<http://www.switzerland-family-office.com/es/servicios-de-family-office/seguro-de-vida-universal.html>

Seguro de vida universal

Cada vez más familias acomodadas contratan seguros de vida universal (Universal Life Insurance, ULI) como parte de su estructura de planificación global de la herencia y el patrimonio. Debido a las grandes cantidades aseguradas, el seguro de vida universal también es llamado "seguro de vida jumbo".

En pocas palabras, el seguro de vida universal ofrece una cobertura muy alta en caso de fallecimiento, tanto en porcentaje (puede llegar a ser más del 300% de la prima pagada: si se paga una prima de 3 millones de USD los beneficiarios reciben 9 millones de USD o más en caso de fallecimiento) como en cifras absolutas (a veces más de 90 millones de USD); de aquí la etiqueta de "seguro de vida jumbo".

Lo que diferencia al seguro de vida universal de otros seguros de vida, es el hecho de que combina una alta cobertura por fallecimiento con un componente de ahorro efectivo: al paso de los años el valor de la póliza crece, con una tasa de interés garantizada.

¿Qué es el seguro de vida universal?

El seguro de vida universal es un tipo de seguro que ofrece una cobertura muy alta por fallecimiento. Este seguro tiene un componente de ahorro: la prima que paga el asegurado es invertida en su mayor parte por la compañía de seguros y ésta va acumulando valor (el denominado *Cash Value* o valor de la póliza) que el asegurado puede considerar como una clase de activo similar a una cuenta de ahorros o producto de inversión.

Las pólizas de seguro de vida universal se utilizan sobre todo:

- Como una **herramienta de planificación líquida** en caso de fallecimiento (planificación de la herencia).
- Para **compensar las cargas impositivas a las sucesiones**, como ocurre con los bienes en el extranjero (planificación fiscal); por ejemplo, el impuesto sobre la herencia aplicable al valor de los bienes inmuebles en el Reino Unido en caso de fallecer el titular es del 40%.
- Para **planificar patrimonios con estructuras complejas** para diferentes miembros de una misma familia (planificación de la herencia); es decir, para crear liquidez en el contexto de la sucesión de empresas familiares sin perjudicar a aquellos familiares no interesados en el negocio familiar; o liquidar deudas existentes, sin tener que mal vender negocios o inversiones existentes.

- Para garantizar la **seguridad familiar**; esto es, proteger el estilo de vida de la familia en el caso de una trágica pérdida (planificación patrimonial).
- Para **evitar un juicio testamentario**.
- Como una **atractiva inversión alternativa** (diversificación).

Dentro del espectro de los seguros de vida, el seguro de vida universal es exactamente lo opuesto al seguro de vida de colocación privada (PPLI). Una póliza de vida jumbo tiene una cobertura muy alta por fallecimiento, mientras que una póliza PPLI ofrece una cobertura mínima por el mismo concepto.

¿Cómo funciona el seguro de vida universal?

Seguros de vida tradicionales a plazo

Una prima de seguro de vida tradicional se basa en un determinado nivel de cobertura de seguro. Si el evento asegurado ocurre, entonces la cobertura se paga. Si el evento asegurado no ocurre o si el titular del seguro deja de pagar la prima, se pierde el total de las primas pagadas hasta ese momento. Por lo tanto, las primas se convierten en puro costo para el asegurado, a menos que el evento asegurado ocurra efectivamente.

Seguro de vida universal

La prima pagada para una póliza de vida universal quizá debería llamarse "depósito". Un pago considerable en efectivo ("depósito") es hecho a la compañía de seguros para obtener la póliza de seguro de vida universal, y el titular recibe inmediatamente la cobertura de seguro acordada. Por ejemplo, se paga una prima de 3 millones de USD y cuando el asegurado fallece* los beneficiarios reciben 9 millones de USD. Además, la compañía de seguros de vida universal ofrece cada año un interés (garantizado) a ese "depósito" del asegurado. La compañía aseguradora llama a este "depósito" el valor de la póliza o *Cash Value*. Este consiste en el total de la prima que pagó el asegurado, menos los costos del seguro.

* Las consecuencias fiscales de un seguro de vida son diferentes en cada país.

Así, a diferencia del seguro de vida tradicional antes mencionado, la prima pagada no se pierde. Una compañía de seguros de vida universal puede ofrecer intereses sobre el valor de la póliza o *Cash Value* recolectando los depósitos de todos los asegurados y depositándolos en su propia cuenta general de inversiones para hacer inversiones conservadoras de riesgo mínimo con renta fija a largo plazo (las inversiones subyacentes reales varían ligeramente de una aseguradora a otra).

Debido a la naturaleza a largo plazo de las inversiones subyacentes, las aseguradoras pueden pagar una tasa de interés relativamente alta en comparación con la tasa promedio del mercado actual. También se comprometen a pagar una tasa de interés mínima garantizada, de manera que un seguro de vida universal funciona como una verdadera inversión para el asegurado. El valor de la póliza o *Cash Value* irá aumentando y después de algunos años será superior a la prima pagada (ver la gráfica).



Este es un ejemplo con fines ilustrativos solamente.

La póliza de seguro de vida universal

La póliza de seguro de vida universal está disponible en distintas divisas, pero por lo general se ofrece en dólares americanos. El asegurado tiene flexibilidad para pagar la prima: puede pagarse íntegramente en un solo pago o se puede financiar directamente con la compañía de seguros mediante varios pagos anuales.

La póliza en sí es también muy flexible. La cobertura por fallecimiento y los beneficiarios pueden ser revisados y modificados si las circunstancias del asegurado cambian a lo largo del tiempo. El asegurado tiene derecho a hacer pagos adicionales.

El asegurado tiene acceso completo al componente de ahorro (*Cash Value*) de la póliza, que puede ser incrementado, reducido o pignorado si es necesario. Pueden hacerse rescates totales o parciales en cualquier momento; esto es, el asegurado puede retirar fondos de la póliza ULI cuando así lo desee, quizás para satisfacer una necesidad de liquidez, o para retirar ganancias cuando el valor de la póliza haya aumentado más de lo requerido por el titular.

Al contratar una póliza de seguro de vida universal, se debe determinar quién será el beneficiario o beneficiarios de la misma. Esto no necesariamente debe ser una persona física, también puede tratarse de una estructura, como el trust. Una vez que la póliza haya sido contratada, es posible cambiar las estipulaciones de los beneficiarios —las modificaciones pueden deberse a reacciones ante cambios en las circunstancias familiares o por una reubicación en el extranjero—.

El riesgo del seguro

Debido a la alta cobertura asegurada en caso de fallecimiento de los ULI, las familias acaudaladas que deseen adquirirlo tienen que someterse a una estricta revisión. Esto se refiere tanto a la evaluación médica como a la evaluación financiera. Las personas interesadas deben someterse a una evaluación médica completa en una clínica certificada. Las condiciones del seguro se ofrecen sobre la base del riesgo actuarial evaluado en el proceso de suscripción. Esto también puede significar que los residentes en determinadas jurisdicciones, o de una cierta edad o constitución física, no puedan obtener las condiciones descritas, o que se les ofrezcan condiciones menos atractivas.

El financiamiento de la prima del seguro de vida universal

Debido a que la póliza tiene un valor en efectivo (*Cash Value*) al ser rescatada (valor de rescate o CSV), es posible obtener un préstamo para financiar una parte considerable de la prima. La garantía de dicho préstamo quedará constituida por la póliza de seguros emitida. También puede obtenerse un préstamo en una etapa posterior. Debido a la política conservadora en la que las compañías de seguros invierten, algunos bancos privados están dispuestos a financiar la prima hasta un 85-90% del valor de rescate (CSV), que es comparable aproximadamente a un 75-85% de la propia prima. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que se debe devolver el préstamo al banco antes de que el asegurado o beneficiario puedan obtener la suma asegurada.

Esta posibilidad crea una gran cantidad de opciones de planificación patrimonial adicionales para las familias acomodadas, especialmente para aquellas que tengan **abundantes activos pero poca liquidez**. Mediante la obtención de un préstamo para pagar la prima de la póliza, podrán obtener una cobertura por fallecimiento mucho más alta.

Ejemplo:

Cobertura por fallecimiento:	9,000,000 USD
Prima:	3,000,000 USD
Valor de rescate efectivo al día 1:	2,750,000 USD (CSV)
<u>Préstamo bancario:</u>	<u>2,475,000 USD (90% del CSV)</u>
Inversión en efectivo del asegurado:	525,000 USD

Este es un ejemplo con fines ilustrativos solamente.

Estructuración del ULI

Ya que el ULI es un seguro auténtico que implica el pago de grandes cantidades, a menudo ofrece el beneficio de ventajas fiscales en la jurisdicción de origen del asegurado y del beneficiario. Dependiendo del país en que radique el titular del seguro y del objetivo para contratar una póliza, puede tener un seguro de vida universal jumbo a su propio nombre, pero por lo general se combina con una estructura de planificación patrimonial como una empresa, trust o fundación.

El seguro de vida universal jumbo sólo pueden ofrecerlo un grupo muy selecto de compañías aseguradoras, y sólo un puñado de agentes de seguros especializados puede dar asesoría al respecto. Solamente unos cuantos family offices, bancos privados y asesores patrimoniales especializados pueden ayudarle a establecer la estructura necesaria.

Cómo le asistimos

Si tiene alguna pregunta sobre esta materia o si tiene la intención de seleccionar una family office en Suiza, o quiere hablar de los servicios de planificación patrimonial en general, le invitamos a contactarnos. Esperamos nos dé la oportunidad de servirle.

Aviso legal:

La información proporcionada en esta página con respecto a soluciones de seguros es de carácter general y no debe considerarse como una oferta de productos de seguros, asesoría financiera, legal o fiscal, ni como invitación para obtener clientes de servicios financieros, legales o fiscales. Aunque toda la información es actualizada con regularidad, algunos datos podrían haber cambiado.