

# TERCER SEMINARIO INTERNACIONAL PARA CONSULTORES DE EMPRESA FAMILIAR



Organiza y certifica:



Colabora:



Desde 1866 al  
servicio de la  
seguridad jurídica

Buenos Aires, 14 de Marzo de 2014

# Miembro del Equipo Docente

## **SILVIA M. BATISTA**

**CARGO**      Directora Regional Bahía Blanca

**EMAIL**      [bahiablanca@iadef.org](mailto:bahiablanca@iadef.org)

# **Tipología de seguros para la estabilidad del proceso sucesorio**

## Objetivos de la sesión:

- ✓ Orientar a la empresa familiar sobre riesgos/seguros para la planificación financiera, patrimonial, civil.
- ✓ Cobertura de seguros adaptadas al cliente en procesos sucesorios.

## Riesgo

(Del it. *risico* o *rischio*, y este del ár. clás. *rīṣq*, lo que depara la providencia).

1. m. **Contingencia** o proximidad de un daño.
2. m. Cada una de las **contingencias** que pueden ser objeto de un contrato de seguro.

## Seguro

(Del lat. *secūrus*).

11. m. *Der.* Contrato por el que alguien se obliga mediante el cobro de una prima a indemnizar el daño producido a otra persona, o a satisfacerle un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

# Clasificación de Seguros

## ✓ SEGUROS PATRIMONIALES

cubren el interés que una persona pueda tener respecto de cosas o derechos determinados, como también respecto de su patrimonio en general, para el caso que éste pueda verse afectado por una obligación nacida de alguna circunstancia que genere responsabilidad.

## ✓ SEGUROS DE PERSONAS

Seguros de vida, relativos a la duración de la vida humana, sea para el caso de ocurrir el fallecimiento o la sobrevida, e incluso formas mixtas comprensivas de ambos supuestos.

Seguros vinculados a sucesos o accidentes que puedan provocar un daño en la salud o la integridad física, o la pérdida de la vida.

- Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación ([www.ssn.gob.ar](http://www.ssn.gob.ar))

# Aspectos que intervienen

¿Qué acción se concreta con la contratación de un seguro?

## **TRANSFERENCIA DEL RIESGO ECONOMICO**

Según Kenneth Arrow el desplazamiento del riesgo que supone el seguro es muy provechosa desde un punto de vista social ya que induce el emprendimiento de nuevas actividades económicas y puede afirmarse que en ausencia de actividad aseguradora, el volumen de inversión sería menor y en definitiva disminuiría la renta y el bienestar de la población.

¿Que se necesita para contratar un seguro?

## **INTERES ASEGURABLE**

Requisito que debe concurrir en quien desee la cobertura de determinado riesgo, reflejado en su deseo sincero de que el siniestro no se produzca, ya que a consecuencia de él se originaría un perjuicio para su patrimonio.

¿Cuando se hace efectiva una póliza de seguro?

## **SINIESTRO**

Es el suceso que condiciona el cumplimiento de la prestación debida por el asegurador, en virtud de la producción del riesgo previsto en el contrato. Se trata de contingencias dañosas que afectan a las personas, cosas o bienes sobre las que reposa el interés asegurado. Es decir, un acontecimiento que, por originar los daños previstos en el contrato de seguro, genera responsabilidad del asegurador en orden a pagar la indemnización o la suma asegurada, al asegurado o a sus beneficiarios.

¿Quién es mi cliente en el proceso sucesorio de una EF?

**LA EMPRESA FAMILIAR**

(Sistema, dinámico, complejo, abierto, caótico)

¿Cuáles son los riesgos/contingencias/daños que afronta y pueden afectar patrimonialmente a mi cliente en el proceso sucesorio?

**MUERTE**

(70% de I a II generación)

¿Qué cobertura puedo otorgarle?

Aquellas que requieran una indemnización, un capital o una renta

**LIQUIDEZ**



# Debilidades del proceso sucesorio

- Por definición, estaríamos en presencia de un legado. ¿Cuál es su valor?
- Es un proceso, es decir requiere de TIEMPO para su desarrollo.
- Alta dependencia organizacional de integrantes en I G.
- No se planifica.
- No se pone en marcha o lo que es peor, se inicia y se abandona.
- Finalmente se inicia por eventos previsibles pero inesperados.
- Transcurre bajo presión.
- Los protagonistas son *personas*.

¿Que tipo de riesgos acarrearán los participantes del proceso sucesorio?

- ✓ Longevidad
- ✓ Morir
- ✓ Morir prematuramente
- ✓ Enfermarse gravemente
- ✓ Accidentarse
- ✓ Incapacitarse

*¿Cuál de estos eventos no es un riesgo?*

Son contingencias cuyo impacto económico/financiero deberían incluirse en el análisis de soluciones para la continuidad de la EF y la estabilidad del proceso sucesorio.

SI BIEN LOS RIESGOS SON ECONÓMICOS, CUALQUIERA DE ESTOS EVENTOS TIENE APAREJADO UN IMPACTO EMOCIONAL, EN MUCHOS CASOS DEVASTADOR.

## del Impacto económico del proceso sucesorio en caso de fallecimiento

- ✓ Pago de Gastos sucesorios por fallecimiento de propietarios.
- ✓ Pago de impuestos por la Transferencia gratuita de bienes.
- ✓ Indemnización por Interrupción de contratos de trabajo.
- ✓ Liquidación de la empresa por inexistencia de sucesores.
- ✓ Compra de cuotas partes a herederos sin interés de continuidad.
- ✓ Repatriación de directivos de reemplazo.
- ✓ Contratación de hombre clave en reemplazo del integrante fallecido.
- ✓ Otros.

Todos estos egresos afectan la salud económica de la EF y desestabilizan su continuidad.

¿Conoce nuestro cliente los costos de estos riesgos?

¿Quién afrontará estos costos si sucede alguno de los eventos?

Una sola persona... jurídica... LA EMPRESA FAMILIAR

¿Quién debe asegurarse? ¿Quién contrata el seguro? ¿Quién es el beneficiario?

¿ Por cuanto habría que asegurarse?

¿Qué tipo de riesgos está afrontando?

¿Cree que los gastos por una situación de salud pueden acotarse?

¿Hasta que % del patrimonio pondría a disposición de un integrante familiar que se enfermara?

¿Que se pretende resguardar?

## **El patrimonio**

Y EL IMPACTO ECONOMICO QUE LE PROVOCARIA A MI CLIENTE, LA MUERTE y/o

ENFERMEDAD DE UN SOCIO O PERSONA CLAVE

¿Por qué las personas con mucho patrimonio necesitan un seguro?

## El plan A de toda empresa familiar

- ✓ Repetir el plan que aprendieron de sus antecesores.
- ✓ Copiar el que consideran fue bueno para otro.
- ✓ Guardar dinero liquido para eventualidades.
- ✓ Vender patrimonio.
- ✓ Endeudarse.
- ✓ Evaluar una vez sucedido el evento.
- ✓ El método de los cinco oscilantes.

## El seguro como herramienta de Dirección Estratégica en la EF

- Los seguros de personas como “cuña” que oportunamente brinda a MI CLIENTE dinero líquido en caso de ocurrir cualquiera de los riesgos enumerados o la muerte de alguno de los integrantes que provoque un impacto negativo en el logro de los objetivos estratégicos de la EF.
- Esta propuesta no excluye el Plan A, sino que lo contiene o resguarda. De esta manera respeto la filosofía de mi cliente y le agrego valor a su estrategia.

# Rol del consultor

- Incorporar el análisis propuesto dentro del diagnóstico inicial (docencia).
- Convocar a un especialista, productor asesor de seguros.
  - Cuantificar los riesgos.
  - Diseñar un Plan de Protección Patrimonial.
  - Elegir el tipo de coberturas necesarias.
  - Cotizar los seguros.
  - Puesta en marcha del PPP.
  - Revisión anual.
- Incorporar la información necesaria para su correcta aplicación en el Protocolo Familiar.

# MUCHAS GRACIAS



Desde 1866 al  
servicio de la  
seguridad jurídica

