

¿Qué es el Programa del “Hombre Clave”?



Se ha puesto a pensar que sería de su Empresa si Usted o uno de sus socios llegara a faltar:

- ¿Se reduciría drásticamente el conocimiento y experiencia en el manejo de la administración y operación de la Empresa y como resultado se impactaría la productividad de la misma?
- ¿Se verían debilitadas las transacciones comerciales o las ventas de la empresa? Hay que recordar que las “relaciones personales” son la parte medular de todo negocio.
- ¿Podrían verse afectadas las líneas de crédito o de financiamiento que se otorgan a la empresa?
- Alto riesgo en la toma de decisiones empresariales, por la falta de experiencia de la Viuda o de algún familiar que integrase el Consejo de Administración, en ausencia de uno de los socios.

En una Empresa generalmente hay ciertos “Funcionarios Clave” cuyas funciones y conocimientos son críticas para el éxito del negocio.

Es posible que dichos empleados sean los fundadores de la compañía o los socios, o bien los Directivos responsables de operar un aspecto vital de la Empresa, como serían, el Director General, el Director Financiero, el Director de Mercadotecnia y Ventas, el Gerente de Manufactura, o el Gerente que Desarrolla Nuevos Productos, entre otros.

La muerte o salida de la Empresa de cualquiera de estas personas clave causaría un serio impacto en los ingresos del negocio.

Es por ello que, muchas Compañías pequeñas, medianas o grandes, deciden comprar pólizas de Seguros de “Hombre Clave” para estos directivos tan importantes.

Como dueña de la póliza, la Empresa es la beneficiaria y recibe la indemnización cuando el “hombre clave” asegurado deja su puesto por fallecimiento, invalidez, retiro, renuncia o despido.

La indemnización proveniente del fondo de inversión de la póliza podría ayudar a la Empresa proporcionando:

- Dinero en efectivo para sobrellevar la pérdida y continuar operando hasta que se contrate y entrene a un nuevo directivo para cubrir las funciones del ausente.
- Los fondos necesarios para comprar los derechos sucesorios (Acciones) de la persona clave.
- En algunos casos, es posible que un prestamista o inversionista le exija a una empresa que busca un préstamo de un banco, o trata de incrementar el capital mediante inversionistas externos, tener un seguro de vida para sus socios.

Cuando busque un programa de inversión de “hombre clave” tenga en cuenta lo siguiente:

Consulte con su Contador y Asesores Financieros para determinar cuáles personas en su Empresa pueden considerarse vitales para su éxito financiero; y qué contribución monetaria hace cada una de ellas anualmente a la compañía, para decidir la magnitud de la póliza a comprar.

Piense de manera más amplia, en el fundador o los socios; considere otros funcionarios clave que representen un valor agregado significativo a los ingresos de la empresa.

Una manera de determinar el monto de la cobertura de un seguro de “hombre clave” es utilizar un múltiplo de las utilidades de los últimos 3 años de la Empresa o bien el salario anual del “hombre clave”. Por ejemplo, de diez a quince veces su sueldo anual actual. Sin embargo, el monto real de cobertura que eligen algunas Compañías puede ser, por ejemplo, la cantidad necesaria para comprar la participación del socio que se retira, fallece o se invalida y por lo tanto sale del negocio.

Otras consideraciones para determinar el monto de la cobertura pueden ser:

- ¿Cuánto costaría reemplazar a la persona clave, tanto en términos de sueldo como en gastos de reclutamiento y capacitación?
- ¿Cuánto contribuye la persona clave al ingreso anual de la compañía?
- ¿Cuántos años llevaría para que el funcionario de reemplazo se desempeñe al mismo nivel que la persona clave?
- ¿Qué nivel de prima está en condiciones de pagar la empresa?

Operar sin este seguro deja a la empresa expuesta al riesgo, y abre la posibilidad de que el personal clave pueda presentar más adelante problemas de salud que incrementarían el costo del seguro. Además de que se estarían desaprovechando los importantes beneficios fiscales que este programa ofrece.

En respuesta a todo esto, Grupo Nacional Provincial, GNP, Aseguradora líder en México y con mas de 100 años de experiencia en el mercado, pone a su alcance el **"Seguro de Hombre Clave"** producto financiero que tiene como objetivo, la protección de las utilidades de la empresa, previendo los problemas económicos que se generarían en caso de fallecimiento, invalidez o retiro laboral de la persona o personas que toman las decisiones estratégicas de ésta.

Entre los beneficios más importantes de este Seguro podemos mencionarle:

- Compensar la grave pérdida que ocasiona la ausencia de un "Hombre Clave".
- Es deducible del Impuestos Sobre la Renta, ISR y del IETU durante los próximos 10, 15 ó 20 años.
- Seguro de vida por fallecimiento e invalidez sin costo.
- Importante ahorro en PTU, el cual se canalizaría en aportaciones a su "Seguro de Hombre Clave".
- Fondo de retiro garantizado al 4% en dólares y con el IPC en Moneda Nacional, con una plusvalía en tasa de interés del 150 al 250% de lo que invirtiera en el seguro.
- Opción para utilizarlo como un fondo de retiro ó bien para indemnizar a los beneficiarios de alguno de los socios.

Le invitamos a conocer sin compromiso alguno, todos los detalles sobre las bondades financieras y de previsión que el "Seguro de Hombre Clave" puede ofrecerle a usted y a su Empresa.

Permítanos ser sus Asesores de confianza en Seguros y Servicios Financieros.



Madero & Asociados

Lic. Alejandro Madero Tárrega.

Asesor Financiero

San Lorenzo 712, Edif. C 1er Piso

Col. Del Valle, C.P. 03100 México D.F.

Tel. Celular: 04455-21062035 Tel. Oficina: 5488 5927

Correo Electrónico: madero@seguros-gnp.com

www.seguros-gnp.com

