



# TU SEGURIDAD FINANCIERA

Jaime Massieu Gosselin

Con motivo de la reciente reforma fiscal y la aplicación del nuevo impuesto (IETU), han surgido diversos artículos que abordan el tema sobre la **posible monetización de algunas prestaciones**. Entre ellas, los seguros de vida de grupo. Sobre este particular, quiero aprovechar estas líneas para provocar la reflexión al público. Especialmente entre quienes tenemos responsabilidades y preocupaciones económicas para con nuestras familias, ya que evidentemente no debemos dejarlas al descubierto.

No se sabe a ciencia cierta, si las empresas se encaminarán a esta muy comentada monetización, pero en lo individual y para preparar el camino, vale la pena **hacer el siguiente análisis de necesidades y de haberes**, especialmente en materia del seguro de vida.

En una hoja de papel, anote del lado derecho sus haberes, es decir, qué tiene y con cuánto cuenta. En el lado izquierdo de la hoja, anote sus necesidades u obligaciones. Quedarán dos listas que contendrán algo muy parecido a esto:

Lado Derecho = HABERES:

- + Monto cubierto por el Seguro de Vida de Grupo.
- + Montos cubiertos por los seguros de Vida contratados individualmente.
- + Ahorros e inversiones personales.
- + Monto en su Afore.
- + Montos cubiertos por los seguros de vida para proteger las colegiaturas, contratados a través de la escuela.
- + Derechos adquiridos en el Seguro Social (si es el caso).
- + etc.

Una vez hecho esto, por favor súmelo.

Ahora en el lado IZQUIERDO = Sus Necesidades y obligaciones:

- Gastos mensuales de manutención en caso de fallecimiento o incapacidad. Ya sea para mantener el nivel de vida, o para no ser una carga, y/o bien, gastos mensuales para la manutención al momento de su jubilación.
- Colegiaturas, especialmente en universidades.
- Costo de eventos especiales, como bodas, graduaciones, etc.
- Costos y gastos funerarios.

Por favor, también sume todas estas necesidades.

Una vez hecho esto, simplemente compare lo que tiene vs. lo que necesita. La parte aún no cubierta, o la que quedaría descubierta en caso de la cancelación del seguro otorgado por la empresa en donde labora, es precisamente el importe por el que recomiendo contratar un seguro de vida individual, con las coberturas acordes a sus necesidades.

¡No lo olvide, no lo deje! La vida a veces nos hace una mala jugada. **¡Mañana podría ser demasiado tarde!** Permítame enviarle a uno de nuestros **Life Planners**<sup>1</sup>, quienes son verdaderos profesionales y especialistas en esta materia, a fin de diseñar una cobertura acorde a las necesidades de su familia. Solamente necesita enviarme un correo a [contacto@prudential.com](mailto:contacto@prudential.com) o comuníquese al 5268 0808 y me encargaré personalmente de que sea atendido.

*Jaime Massieu es Presidente de Prudential Seguros México, S.A., Prudential Grupo Financiero, empresa dedicada exclusivamente a asegurar la vida de manera individual, de los Mexicanos.*



**Prudential**

<sup>1</sup> Los Life Planners<sup>®</sup> son agentes especializados en seguros de vida y representan el orgullo de Prudential<sup>®</sup>, es por ello que no existe una traducción literal al español que logre transmitir el verdadero significado de un Life Planner<sup>®</sup>, sin embargo, su traducción literal sería "Planificador de Vida".  
<sup>2</sup> La marca Prudential<sup>®</sup> y el logotipo de la Roca<sup>®</sup>, son marcas registradas de The Prudential Insurance Company of America y sus afiliadas y son utilizadas aquí bajo licencia.