



¿Estás lista para quedarte viuda?



Fabrizio Crespi
Universidad de Cagliari y
Universidad Católica de
Milán

En la opereta en tres actos de Franz Lehar "*La viuda alegre*", uno de los personajes centrales sobre los que gira la historia es el de Hanna Glawari, una joven viuda, precisamente, de un rico banquero de la corte del pequeño estado de Pontevedro. Para evitar que se case con un extranjero, y que deje los millones de dotes de salir de la madre patria, el embajador de Pontedrine en París recibe instrucciones de encontrarle un marido de su país. Después de varias vicisitudes, finalmente se arregla el matrimonio con su antiguo amor, el conde Danilo Danilowitch. Y todos vivieron felices para siempre. En realidad, desafortunadamente, las cosas no siempre salen tan bien; Las viudas no siempre son jóvenes y ricas, y la partida de su cónyuge puede convertirse en un trauma no solo en la vida, sino también financieramente. Es mejor estar preparado. Veamos cómo.

La dimensión del fenómeno

Es un hecho que los matrimonios no duran para siempre. O se separan, o uno de los dos cónyuges muere antes que el otro. Es raro que ambos fallezcan al mismo tiempo. Por lo tanto, si estás casada y no piensas en divorciarte, prepárate para quedarte viuda. Y uso lo femenino porque las estadísticas nos dicen que lo más probable es que a ti, la esposa, le sobreviva a él, el esposo. En un análisis reciente de Istat (Instituto Nacional de Estadística de Italia), que relaciona la estructura de la población tal como proviene de los censos de 1991 y 2018, surge que el número total de viudas ha aumentado de 3.540.090 a 3.703.799. Los viudos, en cambio, son sólo 750.841 (683.685 en 1991). El grupo de edad preeminente de las viudas es el de 65 años o más: 2.609.396 en 1991, 3.239.502 en 2018. Y si consideramos solo a los mayores de ochenta años, el número se duplicó en el período de referencia: de 943.606 a 1.843.706. En última instancia: más viudas que viven más tiempo. ¿Algún consultor/planificador financiero ha pensado alguna vez en ello? No adecuadamente, creo. O al menos esa es la impresión que tuve en los seminarios web que encontré sobre el tema. Tratemos de pensarlo entonces.

Cómo prepararlo

Aunque la palabra economía etimológicamente tiene que ver con la gestión de los asuntos domésticos (del griego οἶκος "*casa*" también entendida como "*bienes familiares*", y νόμος "*regla*" o "*ley*"), típicamente prerrogativa de la mujer, se sabe sin embargo que las decisiones de inversión y planificación financiera son tomadas principalmente por el marido. Y también se sabe que la forma de abordar el dinero es claramente diferente en los dos sexos (1). Por lo tanto, en el momento de su partida, la viuda se enfrenta a una serie de problemas que incluso podrían resultar desconocidos. Muchas veces la primera cuestión crítica se refiere simplemente a la simple reconstrucción de las posiciones existentes: ¿qué bancos son cuentas abiertas? ¿Hay cobertura de seguro? ¿Cuánto valen las propiedades de la familia? ¿Y la empresa? ¿Hay otros activos valiosos en el patrimonio? Es fácil entender cómo el papel del asesor financiero puede llegar a ser fundamental para responder a estas preguntas. De hecho, si se examina más de cerca, estas son

consideraciones que un buen planificador debe hacer mucho antes del evento y compartirlas, discretamente, con los cónyuges.

La pregunta a la futura viuda, por lo tanto, sonaría más o menos así: "*¿Sería capaz hoy de recuperar todos los documentos relacionados con las cuentas corrientes de su marido y otras relaciones bancarias/de seguros?*". Otra pregunta podría ser: "*¿Qué tan preparada estaría, financieramente, si su esposo falleciera?*" Y aquí no se trata solo de analizar los activos disponibles, sino de comprender los conocimientos y habilidades sobre el tema de la futura viuda. Por ejemplo, podría ser útil educarlos para que comprendan mejor el sector y los productos financieros de la cartera. Pero también sobre todas las normas y soluciones legales en materia de relevo generacional, especialmente si la herencia tendrá que dividirse con los hijos propios y/o de otros hijos (en el caso de las segundas esposas). También es importante comprobar si la asignación de activos y las decisiones de planificación financiera del marido ya tienen en cuenta los problemas a los que tendrá que hacer frente una posible viudez y el riesgo de longevidad que corre, especialmente si es mucho más joven que su pareja. Un aspecto particular a investigar, especialmente en el caso de que los recursos financieros no sean precisamente abundantes, se refiere a la cuantía de la pensión pública y, en su caso, de la complementaria. De hecho, es un dato fundamental para implementar, en su momento, correcciones en su plan de pensiones.

El análisis del nivel de vida después del evento

Siguiendo con el tema de la planificación financiera, el análisis debe centrarse en otro punto, a saber, el cambio en el nivel de vida y las necesidades de consumo de la futura viuda, dadas las fuentes de ingresos que lo cubren antes y después del evento. Dependiendo del momento en que se produzca, la viudez puede provocar diferentes cambios en el estilo de vida de una persona. Por ejemplo, es fácil entender cómo algunos costos variables y algunos gastos discrecionales relacionados con la esfera del esposo pueden reducirse de inmediato. Pero, por otro lado, muchos costos fijos, especialmente los relacionados con la vivienda, tienden a permanecer, y podrían pesar más sobre el ingreso disponible de la viuda que antes si se reduce significativamente como resultado de la ausencia de su esposo. Otra pregunta que podría hacerse sería la siguiente: "*¿Cómo cambiaría su vida si su esposo falleciera?*". ¿Se podría considerar mudarse a una casa más pequeña y menos costosa, por ejemplo? ¿Se reducirían algunos consumos discrecionales como viajes, cenas, coches, etc.? Por último, es necesario analizar y comprender la estructura general de la familia de la viuda y los lazos más o menos fuertes que existe en su seno. ¿Hay otros parientes (hijos, hermanas, hermanos) que puedan mantener a la viuda? Hay que tener en cuenta aquí que el hecho puede ocurrir cuando los hijos aún no han alcanzado la independencia económica; en este caso, la falta de un seguro temporal de vida adecuado sería perjudicial.

El papel del asesor financiero

Diversos estudios a nivel mundial (2) han demostrado que el peso de las mujeres en la gestión del dinero está en constante aumento, especialmente si tenemos en cuenta el objetivo de los HNWI. Cada vez más mujeres (al menos en Estados Unidos y China) se "hacen a sí mismas", en el sentido de que alcanzan altos niveles de ingresos y riqueza con su trabajo. Representan un tipo de cliente interesante para los asesores financieros; Atenta pero no estresante, dinámica pero dispuesta a delegar más que los hombres, leal a largo plazo si te ganas su confianza. Pero luego está ese gran número de viudas, no siempre alegres, que necesitan ser pensadas a tiempo si uno se declara firmemente asesor financiero y de activos. Meditad, gente!

NOTE: 1) <https://www.contemplata.it/2019/09/venere-e-marte/> 2) <https://www.rbcwealthmanagement.com/us/en/research-insights/the-new-face-of-wealth-and-legacy-how-women-are-redefining-wealth-giving-and-legacy-planning/detail/>