



Declaración de B Lab en relación con asuntos controversiales: Productos de seguro de vida total o permanente

Abordaje de B Lab en relación con asuntos controversiales y con la Certificación de Empresa B

En su carácter de empresas con fines de lucro que cumplen los más rigurosos estándares generales de transparencia, responsabilidad y desempeño social y ambiental, las Empresas B Certificadas lideran el movimiento que utiliza los negocios para generar un impacto positivo en el mundo.

Ya sea a partir de la información que brinda la empresa en su [Cuestionario de divulgación](#), de un reporte generado por un tercero a través del [Proceso de denuncia](#) formal de B Lab o de información públicamente disponible sobre los estándares y requisitos de la Certificación de Empresas B, es habitual que surjan preguntas complejas sobre qué impacto deberían tener ciertos asuntos controversiales en el mundo de los negocios en términos de la elegibilidad de una empresa para obtener la Certificación de Empresa B. Estos asuntos suelen atravesar un proceso de revisión, que finaliza con una decisión final por parte del [Consejo Asesor de Estándares](#) independiente de B Lab.

El Cuestionario de divulgación de información confidencial es la base de este proceso de revisión, que abarca industrias y prácticas sensibles, resultados potencialmente negativos y sanciones, y está diseñado a partir de estándares y evaluaciones independientes, como la Lista de exclusión de IFC y las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo. No obstante, dado que ninguna lista de asuntos sensibles estará absolutamente completa, B Lab se reserva el derecho de realizar procesos de revisión similares ante temas que no estén actualmente en el Cuestionario de divulgación de información confidencial, pero que podrían ser un motivo significativo de preocupación para las partes interesadas y que podrían infringir la Declaración de Interdependencia del movimiento de Empresas B.

Ante nuevas industrias o cuestiones emergentes para los cuales aún no hay un modelo de toma de decisiones, B Lab investiga el tema para ayudar a informar la decisión del Consejo Asesor de Estándares. Esta investigación se basa en fuentes secundarias recopiladas por el equipo de B Lab con el objetivo de identificar y comprender los diversos motivos de preocupación en relación con esa industria o ese tema y las diversas perspectivas de las partes interesadas. Esto incluye un análisis de la cobertura mediática de la industria y su impacto, cómo se analiza este tema bajo otros estándares, políticas públicas actuales y recomendaciones públicas de organizaciones sin fines de lucro y otros expertos, ejemplos (potencialmente positivos y negativos) de referentes que son parte de la industria y otros comentarios públicos y puntos de vista. A su vez, este contenido se utiliza con el fin de desarrollar el marco para la revisión del Consejo Asesor de Estándares, y determina qué tipos

de preguntas deben responder cada empresa como parte de su revisión.

Con respecto a las industrias controversiales, existe una tensión natural y saludable entre la tendencia a excluir de la elegibilidad para la Certificación de Empresa B a todas las empresas en estas industrias y la *necesidad de un liderazgo* que posibilite la transformación de la cultura, el comportamiento y el impacto de dichas industrias. Si bien B Lab y su [Consejo Asesor de Estándares](#) pueden determinar que una industria en su totalidad no sea elegible para la Certificación debido a sus prácticas o impactos negativos, también reconocen que, dentro de las industrias controversiales, puede haber empresas que gestionan de manera significativa estos posibles impactos negativos o controversias. En estas circunstancias, es más importante poder distinguir entre los buenos y malos actores, así como entre las empresas con desempeño bueno, mejor y excelente, mediante el uso de estándares estrictos de desempeño social y ambiental verificado, responsabilidad jurídica y transparencia pública. La existencia de estándares creíbles y transparentes beneficia a todas las partes interesadas, ya que da lugar a mejores decisiones en cuanto a políticas, inversiones, compras y empleo.

Teniendo en cuenta que existen diversos y razonables puntos de vista en cuanto a qué es lo que contribuye a una prosperidad compartida y durable para todos, B Lab y su Consejo Asesor de Estándares decidirán sobre la elegibilidad para la Certificación de Empresa B y, en caso positivo, les exigirán a las empresas de industrias, políticas y prácticas controversiales que sean transparentes en torno a sus prácticas y a cómo trabajan para gestionar y mitigar estas cuestiones. Además, B Lab documentará y compartirá estas posturas públicamente para que todas las partes interesadas, incluidos los ciudadanos y responsables políticos, elaboren sus propios juicios sobre el desempeño de una empresa y fomenten debates públicos serios y constructivos sobre cuestiones relevantes. Las declaraciones existentes y los marcos sobre cuestiones controversiales de B Lab se encuentran disponibles [aquí](#).

Al igual que los estándares de B Lab, estos marcos están sujetos a modificaciones, y esperamos poder mejorarlos en el futuro. B Lab celebra otros puntos de vista a medida que continúa ampliando su perspectiva y espera contribuir a un debate constructivo sobre el rol de los negocios en la sociedad.

Independientemente de la elegibilidad para la Certificación de Empresa B, las empresas de cualquier industria pueden usar la [Evaluación de Impacto B](#) como herramienta de gestión del impacto con el objetivo de evaluar y mejorar sus prácticas generales y/o de adoptar una estructura jurídica de gobernanza de las partes interesadas (por ejemplo, una [empresa de beneficio e interés colectivo](#)) adecuada a la estructura corporativa y la jurisdicción actuales de la empresa.

Si tiene alguna pregunta o un comentario sobre el abordaje de B Lab en cuanto a las cuestiones que figuran a continuación, envíe un correo electrónico dirigido al Director de Estándares de B Lab, Dan Osusky, al siguiente correo Dosusky@bcorporation.net.

Productos de seguro de vida total o permanente, y Certificación de Empresa B

Los productos de seguro de vida total o permanente son controversiales debido a los argumentos en cuanto a las circunstancias limitadas en las que son un producto financieramente rentable para los clientes, sus altos márgenes para los agentes y la falta de transparencia en cuanto a algunos aspectos del producto.

En respuesta al interés que expresan las empresas de seguro de vida total o permanente en la Certificación de Empresa B y las consultas de las partes interesadas preocupadas con respecto a los productos de seguro de vida total o permanente, B Lab y su Consejo Asesor de Estándares han tomado la siguiente decisión con respecto a la elegibilidad para la Certificación de Empresa B:

Las empresas que principalmente crean y venden productos de seguro de vida total o permanente¹ deberán demostrar prácticas de transformación con respecto a las cuestiones significativas de la industria. B Lab y su Consejo Asesor de Estándares revisarán estas posibles prácticas de transformación caso por caso.

Por consiguiente, las empresas que trabajen exclusivamente como agentes de productos de seguro de vida total o permanente, particularmente con el fin de lograr ahorros financieros, no son elegibles para la Certificación de Empresa B, ya que no tienen control sobre el producto subyacente.

Acerca de los productos de seguro de vida total o permanente

El seguro de vida total o permanente es una póliza de seguro que paga un beneficio en el momento del fallecimiento de la persona asegurada y además acumula un valor en efectivo en el tiempo, a medida que se paga la póliza de seguro. Es distinto del seguro de vida temporal, que ofrece un posible beneficio solo durante un “plazo” establecido. Después de concluido ese plazo, la póliza expira; debido a este vencimiento, la póliza de seguro de vida temporal no acumula un valor en efectivo.

Por ejemplo, si una persona de treinta años compra una póliza de seguro de vida total o permanente, se pagará el beneficio en el momento del fallecimiento, sin importar cuándo

¹A los fines de esta decisión, una empresa vende principalmente productos de seguro de vida total o permanente si *cerca del 80%* o más de sus ingresos o comisiones provienen de la venta de productos de seguro de vida total o permanente. Hemos determinado este umbral como pauta general, pero B Lab y el Consejo Asesor de Estándares pueden, a su exclusivo criterio, revisar la elegibilidad de otras empresas relacionadas con la venta de productos de seguro de vida total o permanente, incluso si no superan el 80%.

ocurra. A medida que la persona sigue pagando la prima en el tiempo, la póliza en sí acumula un valor en efectivo. Debido a este aspecto de los productos de seguro de vida total o permanente, es posible que la persona asegurada obtenga ingresos en función del valor en efectivo y tome préstamos del valor acumulado. En el caso de una póliza de seguro de vida temporal, una persona de treinta años podría comprar una póliza a 30 años. Si bien la póliza no acumulará valor en efectivo, si la persona asegurada muere en ese plazo de treinta años, la póliza pagará los beneficios. Después de esos treinta años, la póliza de seguro se vence, lo que significa que si la persona muere después de cumplir 60 años, la póliza no se pagará.

Controversias relacionadas con los productos de seguro de vida total o permanente

Existen muchos recursos “populares” en Internet donde se analizan los dos tipos de pólizas de seguro y sus ventajas y desventajas. Según uno de estos artículos, el seguro de vida temporal es más “económico” y “fácil de entender”, mientras que el seguro de vida total o permanente tiene algunos beneficios adicionales (principalmente, la acumulación de valor en efectivo)². Según otro recurso, las perspectivas sobre los dos tipos de seguro se describen de la siguiente manera:

El seguro de vida temporal es adecuado para la mayoría de las personas, y algunos de los gurús de finanzas personales como Dave Ramsey, Suze Orman y Clark Howard están de acuerdo con este producto y lo recomiendan. Pero eso no significa que sea adecuado para todos, y a algunas personas puede resultarles útil el seguro de vida total o permanente³.

Si bien en muchos de estos artículos, al igual que en los puntos mencionados arriba, se reconoce que el seguro de vida temporal suele ser una mejor opción, también se reconoce que el seguro de vida total o permanente tiene valor en algunas circunstancias. Las propias entrevistas de B Lab con los expertos de la industria de seguros comparten este punto de vista.

Sin embargo, existen algunos críticos del mercado de seguro de vida total o permanente que, si bien suelen estar de acuerdo con esta opinión, también argumentan que hay cuestiones subyacentes en el mercado de seguro de vida total o permanente que hacen que la venta de estas pólizas sea problemática. Específicamente, estos críticos apuntan (1) al mayor valor que pueden generar las mismas empresas de seguro a partir del seguro de vida total o permanente (lo que crea un conflicto de intereses inherente que lleva a una comercialización más agresiva de este tipo de seguro en beneficio de las empresas y a expensas de los consumidores) y (2) a la falta de transparencia en torno a las implicancias y los posibles pagos que se hacen a través de las pólizas de seguro de vida total o permanente.

² <https://www.nerdwallet.com/blog/insurance/what-is-the-difference-between-term-whole-life-insurance/>

³ <https://www.policygenius.com/life-insurance/learn/whole-life-versus-term-life-insurance/>

- (1) *Beneficio para las empresas de seguro:* Algunos cálculos indican que la comisión que obtienen los agentes de seguro por el seguro de vida total o permanente es hasta 10 veces mayor que la comisión por un seguro de vida temporal, lo que explica la medida en que el producto se comercializa de manera agresiva, incluso si en la mayoría de los casos no es la mejor opción para el consumidor⁴.
- (2) *Transparencia de los pagos:* De acuerdo con, al menos, una fuente, los pagos que se hacen en virtud de los productos de seguro de vida total o permanente funcionan de forma muy similar a los dividendos que recibe un accionista; por lo tanto, los gerentes tienen la capacidad de elegir la cantidad de dinero generada por las pólizas subyacentes que se distribuirá a los tenedores de las pólizas cada año. Sin embargo, este aspecto discrecional de los pagos no se informa de manera transparente a la mayoría de los clientes⁵.

Por último, más allá de los agentes de seguro que pueden vender distintos tipos de seguros (incluido el seguro de vida total o permanente, y el seguro de vida temporal) a sus clientes, algunas empresas han diseñado su modelo de negocios exclusivamente en torno a la venta de productos de seguro de vida total o permanente con el único propósito de usarlo como inversión financiera alternativa, no solo como un producto de seguro. Estas empresas suelen comercializar su servicio específico utilizando afirmaciones de marketing de marca registrada como “sea su propio banco” u “operaciones bancarias infinitas⁶”.

En estos modelos de negocios, el hecho de que el seguro de vida total o permanente acumule un valor en efectivo a lo largo del tiempo se usa con el único propósito de poder “tomar un préstamo” del valor acumulado y de esa manera “pedir prestado” a partir de los activos propios en lugar de solicitar un préstamo ante una institución financiera.

Al igual que con los comentarios anteriores sobre el valor general que tienen los productos de seguro de vida total o permanente para los consumidores, hay opiniones encontradas en torno al concepto de “hacer operaciones comerciales con el dinero propio”. Por un lado, algunos argumentan que este concepto es valioso para los clientes debido al beneficio simultáneo de poder pedir un préstamo de la propia póliza y, en última instancia, recibir el beneficio del seguro de vida en el momento del fallecimiento⁷. Por otra parte, los críticos —al igual que lo que sucede con el seguro de vida total o permanente en términos generales— expresan que el valor financiero que tiene este uso del seguro de vida no optimiza los retornos financieros, al menos en la mayoría de las circunstancias, en comparación con otros enfoques de administración financiera como las cuentas de ahorro, las inversiones y las hipotecas. También plantean que la idea de “hacer operaciones comerciales con el dinero propio” no es verdadera,

⁴ <https://www.expertinsurancereviews.com/insurance-education/term-life-better-whole-life/>

⁵ <https://mailchi.mp/f7f4e403ee34/w3uaky99dd>

⁶ <https://infinitebanking.org/>

⁷ <https://termlife2go.com/infinite-banking/>

ya que la persona está tomando un préstamo de una institución financiera, solo que se trata de una empresa de seguros en lugar de ser un banco⁸.

En conclusión, si bien en general se reconoce que los productos de seguro de vida total o permanente aportan valor a los consumidores en determinadas circunstancias, en muchos casos existen limitaciones en cuanto a ese valor y preocupaciones sobre la comercialización y transparencia subyacentes de estos productos. Lamentablemente, no existen estándares de terceros voluntarios en relación con la responsabilidad y la protección al consumidor que hayamos identificado para diferenciar a las empresas del sector.

Fundamento de la decisión:

Dado el consenso general de que el producto es valioso en algunas circunstancias, a pesar las inquietudes razonables acerca del valor, la transparencia y los conflictos de intereses, el Consejo Asesor de Estándares determinó que, en algunas circunstancias, es adecuado certificar a las empresas que desarrollan o venden productos de seguro de vida total o permanente.

El Consejo Asesor de Estándares también reconoció que los riesgos relacionados con el valor general para los consumidores, y con la transparencia del producto y los posibles conflictos de intereses en su comercialización a los consumidores cuando quizás no sea lo mejor para ellos son especialmente astutos en circunstancias en las que una empresa depende en gran parte de la venta de productos de seguro de vida total o temporal como parte de su modelo de negocios. A diferencia de los casos en los que el seguro de vida total o permanente forma parte de una oferta de productos para los consumidores, donde el cliente puede identificar los productos que mejor se adaptan a sus circunstancias particulares y la empresa puede asesorarlos en cuanto a estos, cuando una empresa se enfoca en vender productos de seguro de vida total permanente, existe un conflicto de intereses mayor y un riesgo de que el producto no sea lo mejor para sus clientes.

Esto, sumado a las inquietudes en cuanto a la transparencia, lleva al Consejo Asesor de Estándares a tomar la determinación de que, en este momento, las empresas que en su mayoría venden productos de seguro de vida total o temporal solo pueden ser elegibles para la certificación si han transformado fundamentalmente la naturaleza del producto de seguro de vida en sí mismo. Como resultado de esto, las empresas que funcionan principalmente como agentes, incluidas las que venden productos de seguro de vida total o permanente con el fin específico de usarlo como un vehículo financiero alternativo, no son elegibles para convertirse en Empresas B Certificadas en este momento.

⁸<https://www.kitces.com/blog/bank-on-yourself-review-a-personal-loan-from-a-life-insurance-company-and-not-infinite-banking/>

Dado que no se logró identificar a ninguna empresa que participe en las mejores prácticas que califican, B Lab y su Consejo Asesor de Estándares no han podido determinar en concreto qué calificaría antes de las revisiones individuales de cada empresa. Con este objetivo en mente, las empresas que consideren que reúnen los requisitos del Consejo Asesor de Estándares y que quieran demostrar su elegibilidad deberán someterse a una revisión caso por caso.

La decisión del Consejo Asesor de Estándares se basa en investigaciones independientes de B Lab y en consultas con partes interesadas, incluidos expertos y profesionales de la industria.

Este requisito de divulgación, en los casos en que una empresa es elegible, tiene como objetivo reconocer que es razonable que algunas personas no están de acuerdo con la postura del Consejo Asesor de Estándares y que deben tener la información pertinente para sacar sus propias conclusiones con respecto al desempeño social y ambiental de la empresa.

La presente declaración tendrá vigencia a partir de mayo de 2019 hasta que se pronuncie nuevamente el Consejo Asesor de Estándares.

Envíe sus comentarios o preguntas al Director de Estándares de B Lab, Dan Osusky, al siguiente correo dosusky@bcorporation.net.