¿Cómo se adquiere un seguro de vida?

Life Insurance

IN THIS ARTICLE

- Póliza Individual
- Póliza de grupo
- Seguro de vida para créditos (Credit Life Insurance)
- Cómo seleccionar una compañía de seguro de vida
- Otros aspectos a considerar cuando va a seleccionar una compañía de seguro de vida

---

SHARE THIS

- IN ENGLISH
- DOWNLOAD TO PDF

SPONSORED BY

Usted puede comprar un seguro de vida individual o como parte de un plan de grupo.

Póliza Individual

Cuando adquiere una póliza individual, usted escoge la compañía, el plan, los beneficios y las características que sean adecuadas para usted y su familia. Puede comprar la póliza a través del mismo agente o representante de la compañía que le vendió el seguro de propiedad y responsabilidad civil de su hogar, auto o negocio. Y aunque no califique para ningún descuento comprando su seguro de vida u otros seguros con el mismo representante, trabajar con un solo asesor en todas sus necesidades de seguro, puede hacer que su vida financiera sea mucho más sencilla.

Las pólizas individuales se venden típicamente a través de agentes o corredores de seguro. Si usted la adquiere a través de alguno de ellos, el precio de la prima incluye una comisión, que en inglés se le conoce como *load* o ?recargo?.

La comisión compensa al agente o corredor por el tiempo que dedicó en aconsejarle acerca del monto y tipo de seguro de vida que va a comprar, por facilitar el proceso de solicitud, y por cualquier otro servicio adicional que necesitará en el futuro para mantener la póliza al día (como cambiar de beneficiario, organizar préstamos de la póliza o coordinar sus planes financieros con su abogado o contador).

Existen otras dos maneras de comprar una póliza individual de seguro de vida. En Connecticut, Massachusetts y Nueva York, usted puede comprar una a través de un banco o entidad de ahorros (*savings bank*). O puede adquirir una póliza directamente de la compañía de seguro o por medio de un consejero de finanzas que no esté relacionado directamente con la aseguradora, que no recibe comisión de ésta y trabaja con usted bajo un acuerdo de pago directo por los servicios prestados, lo que se conoce en inglés como un consejero a *fee-only*. En el caso de este arreglo con su asesor financiero, la póliza se conoce como una póliza sin recargo o póliza *no load* o low load.

Si bien no hay comisión por ventas en estas pólizas, la aseguradora le cargará dentro del monto de la prima costos para cubrir otros gastos como los de mercadeo, por procesar la solicitud y por servicios posteriores. Encontrar una compañía de seguro que le venda una póliza no load no es fácil; al escribir *no load life insurance* en las páginas de búsqueda en el Internet le llevará en muchos casos hacia un agente o corredor.

Póliza de grupo

Es posible que usted pudiera tener una póliza de seguro automáticamente a través de su empleador; muchas compañías grandes lo hacen. También podría ser que su empleador le ofrezca la opción de comprar un seguro de vida adicional bajo una póliza de grupo. Si no es empleado o trabaja por cuenta propia, usted podría ser elegible para comprar un seguro de vida bajo una póliza de grupo de un sindicato, asociación comercial o profesional u otra agrupación a la que usted pertenezca (como una asociación de alumnos universitarios, o un club de automovilistas).

Al comparar la compra de una póliza individual de seguro de vida con una de grupo, existen varias ventajas de adquirirla bajo este último:

- La compra a través de un grupo le puede dar algunas veces una tarifa más baja al ofrecerle beneficios de muerte, ya sea porque el empleador o el grupo patrocinante subsidia la prima o porque las tarifas están promediadas entre los asegurados del grupo que incluya gente más joven que usted.
- Es posible que no tenga que pasar por pruebas médicas para obtener una cobertura de grupo.
- El pago de la prima se hace usualmente a través de deducciones de su sueldo (para la cobertura de grupo basada en su empleador) o ligada con otros pagos (como las cuentas de la tarjeta de crédito), lo que disminuye la posibilidad de omitir u olvidar un pago.
- La mayoría de los planes de grupo del empleador son seguros a término (term insurance), pero si usted deja ese trabajo, es posible que el estado donde vive obligue a que se le permita convertir la póliza a una forma de seguro de vida permanente (whole life insurance) con la misma aseguradora que provee el seguro de vida de grupo. De esta manera podría seguir haciendo los pagos de la prima por su cuenta y mantener el seguro activo. Esto podría ser una ventaja si usted es mayor, o ha experimentado un deterioro en su salud, otorgándole la oportunidad de calificar a un seguro permanente sin tener que hacerse un examen médico o comprobar que puede calificar para seguro de nuevo.

Seguro de vida para créditos (Credit Life Insurance)

Las tarjetas de crédito e instituciones de préstamos pueden ofrecer seguro de vida para pagar el balance de su préstamo en el caso de su muerte. Generalmente, esto se hace de dos formas:

- **Como parte del préstamo sin cargos extras**. En este caso el costo del seguro de vida lo asume o paga el prestamista, quien lo incluye en la tasa de interés o en los cargos de financiamiento. Si usted tiene este tipo de seguro de vida para créditos, no necesita un seguro de vida aparte para cancelar el préstamo en el caso de su muerte.
- **Como una opción adicional y pagando un cargo extra**. En este caso, por lo general, usted podría rechazar esta cobertura opcional, debido a que tiene otro seguro de vida (de grupo o individual) que puede ser utilizado para cancelar por completo el préstamo en caso de su muerte. Si usted es menor de 50 años y no tiene otro seguro con el que sus beneficiarios pudiesen cancelar este préstamo, considere comprar un seguro de vida individual regular aunque sólo lo necesite para este propósito, ya que las tarifas probablemente puedan ser mejores. Si es mayor de 50 años (o más joven, pero tiene problemas de salud), y si no tiene otro seguro de vida para este propósito, la opción de un seguro de vida para créditos pudiera ser más económica que un seguro de vida individual.

Cómo seleccionar una compañía de seguro de vida

Aproximadamente hay unas mil compañías de seguro de vida que ofrecen sus productos en los Estados Unidos, aunque muchas son miembros del mismo grupo de compañías, y realmente no se hacen competencia entre sí mismas. El tener compañías separadas, permite a un grupo ofrecer sus productos a través de diferentes canales de distribución para alcanzar con mayor eficiencia los requerimientos regulados por cada estado en particular, o para alcanzar otras metas organizacionales. En total se estima que hay unos trescientos consorcios de aseguradoras.

Además, no todos los grupos tienen una compañía licenciada para operar en cada estado. Como regla general, usted debería comprar seguros de una compañía que esté licenciada en su estado, porque de esta forma podrá contar con el departamento de seguro de su estado para que lo ayude en caso de algún problema. Y si la compañía de seguro se vuelve insolvente, los fondos de garantía del seguro de vida de su estado ayudarán solo a los asegurados por compañías que tengan licencia en éste. Para averiguar las aseguradoras que están licenciadas en cualquier estado, contacte al departamento de seguro de su estado.

Otros aspectos a considerar cuando va a seleccionar una compañía de seguro de vida

El producto. La mayoría de las compañías ofrece una amplia gama de pólizas y productos, así que trate de escoger aquella que le ofrezca los que cumplan con sus necesidades.

La identidad. Los nombres de las compañías de seguro de vida pueden ser confusos, y compañías diferentes pueden tener nombres similares y a menudo usan palabras que sugieren:

- Solidez financiera: como Garantía (*Guaranty*), Reserva (*Reserve*) o Seguridad (*Security*).
- Sofisticación financiera: como Banqueros (*Bankers*), Financiero (*Financial*) o Inversores (*Investors*).
- Madurez: como Primer (*First*), Pionero (*Pioneer*) o Antiguo (*Old*).
- Confiabilidad: como Garantía (*Assurance*), Fiable (*Reliable*) o Fondo de Inversión (*Trust*).
- Imparcialidad: como Beneficioso (*Beneficial*), Equitativo (*Equitable*), Gente (*People*).
- Amplitud de operaciones: como Continental, Nacional o Internacional.
- Gobierno: como Americano, Capital o República.
- Nombres de americanos conocidos y respetables: como Jefferson, Franklin o Lincoln.

Asegúrese de conocer el nombre completo, la dirección y afiliación (si la tiene) de cualquier compañía que esté considerando.

La solidez financiera. Un seguro de vida es un acuerdo a largo plazo. Los asegurados no poseen una garantía con el seguro de vida similar a la que proveen las cuentas de banco a través del (Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). Seleccione una compañía que haya tenido solidez financiera durante varios años, usando los índices de calificación que proveen las diferentes agencias independientes.

La ética de mercado. Algunas compañías de seguro de vida se adhieren a los principios y códigos de conducta del Insurance Marketplace Standards Association, una organización sin fines de lucro que promueve la conducta ética para el mercadeo de seguros de vida.

Los consejos y servicios. Para muchas personas el seguro de vida es un producto complejo y extraño, así que es de gran ayuda tratar con un representante con quien se pueda comunicar directamente y que esté

atento a sus necesidades. Esto debería estar conectado con la selección de una compañía de seguro de vida, porque algunos agentes representan sólo una o muy pocas compañías de seguro de vida.

Los reclamos. Debería revisar la base de datos nacional de reclamos, para que vea si existe alguna información sobre quejas contra la compañía específica que está considerando contratar. Además, el departamento de seguro de su estado está en la capacidad de decirle si la agencia con la que usted está pensando hacer negociaciones posee muchas quejas de clientes acerca de su servicio, en proporción con el número de pólizas vendidas.

Prima y costo. La prima es el monto que usted paga a la compañía por el contrato del seguro de vida y todos sus beneficios. Basados en los beneficios otorgados en el momento de un fallecimiento y el tipo de seguro (como un seguro a término), la prima puede variar ampliamente entre las aseguradoras, ya sea porque algunas ofrecen ciertos atributos que otras no ofrecen, o porque algunas cobran más que otras por la misma cobertura. Así que el primer paso para comparar pólizas es asegurarse de equiparar planes similares basados en:

- Su edad.
- El tipo de póliza y sus características.
- El monto del seguro que está comprando.

La prima pagadera por la póliza no es lo mismo que el costo de la porción protegida por la póliza.

Una póliza puede costar una prima mayor, pero también ofrecer más beneficios que otra (por ejemplo, puede pagar dividendos). O ambas podrían prometer dividendos, pero una póliza los puede ofrecer en mayor proporción o con más frecuencia.

En cada caso, la póliza con la prima más alta puede tener un costo más bajo de protección. ¿Cómo puede saber usted cuál es el costo de una póliza? Las compañías deberían decirle cuál es el pago neto del índice de costo (*Net Payment Cost Index*) y su índice de costo de rendición (*Surrender Cost Index*).

Utilice el Surrender Cost Index si está pensando en tener el seguro sólo durante un período específico de tiempo; utilice el Net Payment Cost Index si usted espera mantener la póliza indefinidamente. Generalmente, mientras menor sea el índice de costo, mejor será para usted.

Back to top