

# ¿Cómo escoger una compañía de seguro?

## Other Insurance Topics

---

### IN THIS ARTICLE

Designaciones de servicios financieros profesionales

---

### SHARE THIS



### DOWNLOAD TO PDF

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 Seguros](#) de su estado.

Hay 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 cumpla con sus necesidades.

- **La identidad** – Los nombres de las compañías de seguro de vida pueden ser confusos y aunque son diferentes pueden tener nombres similares y a menudo usar palabras que sugieren: **Solidez financiera:** como Reserva (*Reserve*), o Seguridad (*Security*); **sofisticación financiera:** como Banqueros (*Bankers*), Financiero (*Financia*), 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; o **nombres de americanos conocidos y respetables:** como Jefferson, Franklin o Lincoln. Asegúrese además 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.** Muchas 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 está directamente relacionado con la selección de una compañía de seguro de vida, porque algunos agentes representan a sólo una o unas pocas aseguradoras.
- **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 Seguros* 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 o *term life*), 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:

  - **1.** Su edad.
  - **2.** El tipo de póliza y sus características.

- **3.** 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 (*Payment Cost Index*) 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 *Payment Cost Index* si usted espera mantener la póliza indefinidamente. Generalmente, mientras menor sea el índice de costo, mejor será para usted.

### **¿Cómo escoger un agente de seguro de vida?**

Cuando esté considerando comprar un seguro de vida, es importante que escoja un agente o corredor que realmente pueda ayudarlo, ya que puede ser un trámite complicado o confuso. La clave para comprar el monto y el tipo de póliza que necesita a una buena tarifa consiste en conseguir un buen agente o corredor. Por esta razón, usted debe buscar una persona que:

- Entienda su situación financiera, incluyendo su actitud ante el riesgo, su ingreso y su rango impositivo federal y estatal (*tax brackets*, sus otros activos y obligaciones financieras, así como su situación personal (edad, estado civil, dependientes, etc.).
- Le explique en términos que usted pueda entender fácilmente las opciones, los términos y el uso planificado de un seguro de vida en su programa financiero.
- Le entregue un documento personalizado por escrito que contenga un registro de su verdadera situación financiera y personal y que describa los aspectos del seguro de vida y cómo se amoldan a su situación.
- No lo presione a tomar una decisión, sino que trabaje con usted hasta que se sienta listo y convencido de que está haciendo lo que es mejor para usted.
- Esté preparado para revisar periódicamente con usted—quizás cada tres años más o menos—si el producto continúa adaptándose a sus necesidades y situación del momento.
- Esté licenciado por el departamento de seguros de su estado.

Si usted no tiene un agente o corredor que cumpla con la descripción anterior, pregunte a su abogado, contador, amigos, familiares y compañeros de trabajo si conocen algún agente o corredor de excelente reputación. También puede usar la liga: [http://www.life-line.org/find\\_agent.html](http://www.life-line.org/find_agent.html) para contactar cerca de 70.000 miembros de la Asociación Nacional de Seguro y Consejeros Financieros (*National Association of Insurance and Financial Advisors—NAIFA*) que aprueba el Código de Ética de la organización (<http://www.naifa.org/about/ethics.cfm>).

Un agente o corredor que tiene una o más designaciones de servicios financieros profesionales ha demostrado su compromiso con una educación especializada en este campo. Las designaciones que usted puede ver incluyen lo siguiente:

## Designaciones de servicios financieros profesionales

Un agente o corredor que tiene una o mas designaciones de servicios financieros profesionales ha demostrado su compromiso con una educacion especializada en este campo. Las designaciones que usted puede ver incluyen lo siguiente:

Designación	Nombre completo de la designación	Institución emisora	Sitio Web de la institución
CLU	Chartered Life Underwriter	The American College	<a href="http://www.theamericancollege.edu">www.theamericancollege.edu</a>
ChFC	Chartered Financial Consultant		
CFP	Certified Financial Planner	Certified Financial Planner Board of Standards, Inc.	<a href="http://www.cfp.net">www.cfp.net</a>
RR	Registered Representative or Registered Principal	National Association of Securities Dealers, Inc	<a href="http://www.nasd.com">www.nasd.com</a>
RP			

## Términos de la compensación

Como cualquier otra persona, los agentes y corredores obtienen un pago por sus servicios, el cual se enriquece por su nivel educativo y su experiencia. La mayoría reciben comisión, pero algunos trabajan con una tarifa básica. Típicamente, la mayor parte de la compensación se le paga al momento que usted compra el producto, ya que la mayor parte del trabajo del agente o el corredor ocurre en ese momento o justo antes. Como cualquier servicio profesional, usted debe entender cómo será compensado su agente o corredor y cómo esto afectará la recomendación de la compra.

Como conclusión, la mejor manera de protegerse a sí mismo es asegurándose de entender qué es lo que está comprando y la naturaleza de las limitaciones del producto, penalidades o cargos si usted desea anular la póliza.

[Back to top](#)