



¿Cómo se adquiere un seguro de vida?

Life Insurance

IN THIS ARTICLE

- Póliza Individual
- Póliza de grupo
- Seguro de vida para créditos

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-a, 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-a 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 dedica 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-a de seguro o por medio de un consejero de finanzas que no está 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-a 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-a grandes lo hacen. También podrá 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 podrá 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

Las tarjetas de crédito e instituciones de prestamos 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:

1. 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.
2. 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.

[Back to top](#)