



Para consideraciones de seguro de vida para todas las etapas de vida

Consideraciones especiales para parejas con hijos mayores que no viven en casa o personas de edad avanzada

Ahora es un buen momento para re-evaluar su seguro de vida y determinar si todavía necesita tanta cobertura como cuando su familia apenas comenzaba a crecer y usted tenía que pagar hipoteca. Sus circunstancias, con toda probabilidad, han cambiado.

- Si usted tiene cobertura de seguro de grupo/colectivo de vida a través de su trabajo y está planificando jubilarse, pregunte sobre si puede convertirla en un seguro individual.
- Revise sus pólizas para determinar si puede disminuir su cobertura. Considere estos factores:
 - ¿Aún vive su esposo(a)?
 - ¿Ya termino de pagar su hipoteca?
 - ¿Qué otros bienes financieros tiene además de su seguro de vida?
 - ¿Acaso sus hijos ya son económicamente independientes?
- ¿Actualmente, tiene usted deudas grandes o anticipa que los impuestos sobre el caudal hereditario que va a dejar a sus herederos sean tan altos que será un problema pagarlos?
- Asegúrese de actualizar sus beneficiarios. Por ejemplo, ¿ha muerto su esposo(a) y ha vuelto a casarse?
- Si usted tiene un valor en efectivo en su póliza de seguro de vida, considere si podría usar parte de ese dinero acumulado para pagar primas para un seguro de cuidado médico prolongado ("long-term care").
- Una vez que usted alcance los 59 1/2 años de edad, ya es elegible para retirar fondos, libre de cargos, de su 401K o IRA. En este momento, puede estar considerando comprar una anualidad ("annuity"), o sea, un contrato con una compañía de seguros que le promete hacerle una serie de pagos por ingresos en intervalos regulares a cambio de las primas que haya pagado. Considere los distintos tipos de anualidades que hay disponibles:
 - Prima sencilla ("single premium")
 - Prima múltiple ("multiple premium")

- Fija (“fixed”)
- Diferida (“deferred”)
- Variable (“variable”)

Cuando le ofrezcan este producto, asegúrese de que una anualidad le convenga en términos de su edad y de sus necesidades de ingreso.

Pregunte si la anualidad le permitirá tener acceso a su principal en caso de necesidad o si al hacerlo, habrá recargos severos. Asegúrese de entender las tarifas aplicables a la anualidad, y también el tratamiento especial contributivo que conllevan, es decir, que las contribuciones (impuestos sobre ingresos) sobre anualidades son diferidas hasta que usted empieza a recibir los pagos como ingreso.

- Si usted tiene poco dinero en efectivo y está considerando vender su póliza de seguro de vida a un tercero por una suma de dinero, conocido como transacción de vida o “life settlement”, piense cuidadosamente cómo esto impactará a sus beneficiarios y si afectará su elegibilidad para cualquier otro tipo de asistencia pública que usted este recibiendo. También, antes de hacer cualquier decisión, asegúrese de investigar la legitimidad de la compañía a la que está considerando vender su póliza, llamando al Departamento del Comisionado de Seguros de su estado.
- Si usted está considerando comprar una póliza de “Gastos Finales” (“Final Expense”), o sea, una póliza pequeña, de vida entera, generalmente con una cobertura de \$10,000 dólares y comúnmente vendida a las personas de edad avanzada hasta los 85 años, tenga en cuenta que algunas de éstas son vendidas como emisión garantizada (“guaranteed issue”) y traen recargos grandes. Además, estas pólizas, típicamente, no pagan un beneficio completo durante los primeros 2 a 3 años de la póliza.

Consideraciones de seguro de vida para todas las etapas de vida

Existen dos tipos básicos de seguro de vida.

El primero es el seguro a término (“term life insurance”), que le cubre por un periodo de uno o más años. Este seguro, pagará un beneficio, solo si usted muere dentro de ese término. Generalmente, el seguro de vida a término ofrece la mayor protección a cambio de dólar prima. De ordinario, no acumula valor en efectivo y puede que no sea renovable al finalizar el término; también, puede ser considerablemente más costoso continuar con el mismo.

El segundo tipo, es el seguro permanente de vida (“permanent life insurance”), que se conoce por varios nombres distintos, tales como seguro de vida universal (“universal life”), seguro de vida universal variable (“variable universal life”) y vida completo (“whole life insurance”). El seguro permanente brinda protección financiera a largo término. Estas pólizas incluyen un beneficio por muerte, y en algunos casos, ahorros en efectivo. Por razón del elemento de ahorros, estas primas tienden a ser más altas.

Varios factores afectan el costo de prima en el seguro de vida. Estos incluyen:

- La edad a la que usted adquiere la póliza. Mientras mayor es usted, más costosas son las primas de su seguro.
- Su estado general de salud. Las compañías de seguro de vida típicamente le preguntan sobre su historial médico, le requieren acceso a sus expedientes médicos y hasta obtienen muestras de sangre y orina para análisis.
- Condiciones preexistentes y/o crónicas, como diabetes, enfermedades del corazón, cáncer o enfermedades de transmisión sexual pueden prevenirle de obtener seguro de vida o colocarle en un grupo de alto riesgo que le representaría un aumento en costos.
- Hábitos de salud pobres, como fumar y tomar alcohol en exceso. Tome nota de que un asegurador puede considerar esta conducta durante un periodo de cinco años previo a su solicitud.
- Si usted participa en pasatiempos peligrosos, como el paracaidismo, el esquí y el alpinismo.
- Su historial como conductor, en términos de accidentes, citaciones por conducir en estado de embriaguez (“DWI”), boletos de infracción, multas y reclamaciones. Mientras mejor es su historial, mejores tarifas recibirá por su seguro de vida.
- Su área geográfica. Los aseguradores de vida tienen acceso a data regional que documenta las tablas de mortalidad y expectativa de vida, y utilizan esta información para calcular las tarifas que ofrecen.

Algunos de los factores previamente mencionados están bajo su control personal. Otros factores incluyen sus genéticos, su ocupación y el área donde usted vive. De cualquier modo, es importante que se informe sobre estos asuntos, de forma que pueda hacer la mejor decisión posible sobre un seguro de vida que se ajuste a sus necesidades.

© 1990 - 2008 National Association of Insurance Commissioners. All rights reserved.

SM Insure U and Stop. Call. Confirm are registered service marks of the National Association of Insurance Commissioners.