



Seguro de Vida



Guía del Instructor

Seguro de Vida

Descripción de la sección:

Si usted le pide a alguien que le indique qué es lo más valioso que posee, la mayoría respondería algo así como “su casa” y “su automóvil.” Pero muchas veces olvidamos que nuestra vida es lo más valioso que tenemos. La mayoría de nosotros no quisiéramos pensar sobre lo que ocurrirá cuando muramos y deseamos que ese día esté muy lejos. Sin embargo, el seguro de vida no beneficia a la persona que muere. Por el contrario, protege a las personas que dejamos atrás: los **beneficiarios**. Mediante el seguro de vida los miembros de su familia y sus dependientes podrán evitar la pérdida de los ingresos que usted proveía para ellos. Debido a que el seguro de vida pasa a ser parte de su herencia, sus beneficiarios no tendrán que pagar impuestos por el dinero que reciban. Simplemente multiplicando su ingreso anual por el número de años que usted espera trabajar, puede darse cuenta del gran valor que usted representa para las personas que dependen de usted. Aunque usted sea soltero y no tenga dependientes (40% de la población de los Estados Unidos está en esta categoría), debe considerar las deudas que tenga — tales como préstamos de estudiante, deuda de tarjetas de crédito, una hipoteca, cuentas médicas, etc. Añada a esto el costo de su funeral, el cual puede llegar a varios miles de dólares, y tendrá una idea de la carga que podría recaer sobre sus seres queridos. Una póliza de seguros de vida es vital para cualquier persona que trabaja por su cuenta. El siguiente curso le enseñará más sobre sus opciones y servirá de introducción al camino de protección de su vida: su más valiosa posesión.

Objetivo general:

Entender lo que cubre el seguro de vida y las razones por las cuales es necesario que las personas, en cualquier etapa de su vida, tengan una póliza adecuada. Explicar cómo el seguro de vida puede ser un beneficio a largo plazo, no sólo al proteger sus bienes, sino para ayudar a cubrir necesidades de educación y de jubilación.

Nota Importante: La información contenida en este programa de estudios se ofrece exclusivamente con fines educativos. Las coberturas, los términos y definiciones de seguros se ofrecen únicamente a manera de información. La aplicabilidad de éstos puede variar de un estado a otro. La información proporcionada por Nationwide Mutual Insurance Company de ningún modo reemplaza ni altera las definiciones o la información contenidas en las pólizas de seguro individuales. Para información sobre el contrato de seguro vigente y las coberturas de Nationwide, comuníquese con un representante de seguros autorizado de Nationwide.

Introducción a las Actividades del Taller:

Actividades	Duración	Objetivo
1: ¿Por qué necesito un seguro de vida?	15 minutos	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrece una introducción a lo que cubre un seguro de vida y las razones por las cuales todas las personas lo necesitan. Repasa el vocabulario relacionado con los seguros de vida.
2: Opciones de seguros de vida	20 minutos	<ul style="list-style-type: none"> • Cubre las diferencias entre los diferentes tipos de seguro de vida: término y permanente, incluyendo vida total (fijo) y vida universal (variable). Ofrece una guía para ayudar a los participantes a decidir qué tipo de póliza mejor se ajusta a sus necesidades.
3: Otros productos adicionales	20 minutos	<ul style="list-style-type: none"> • Resume algunas de las coberturas opcionales y cláusulas adicionales en las pólizas de seguros de vida
4. Conclusión	10 minutos	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrece a los participantes la oportunidad de hacer cualquier pregunta restante. Esta unidad es una buena oportunidad para invitar a un profesional de seguros al salón de clase para discutir las necesidades específicas de los participantes.

Actividad 1: ¿Por qué necesito seguro de vida?

Duración: 15 minutos

Propósito:

Entender las razones por las cuales alguien podría decidir comprar un seguro de vida.

Materiales necesarios:

Transparencias, proyector, copias de folletos para los participantes, bolígrafos, calculadoras

Introducción:

Todos necesitamos un seguro de vida, no importa cuánto ganemos, lo que poseamos, o si tenemos familia. Muchas personas jóvenes y solteras, especialmente aquellas sin hijos, piensan que no necesitan seguro de vida ya que no van a dejar a nadie atrás. Existen dos razones por las cuales ésta es una percepción peligrosa: Primero, usted puede tener deudas que podrían convertirse en una carga para los parientes que le sobrevivan; y segundo, al no obtener una póliza cuando uno es joven y en buena salud, puede perder la oportunidad de obtener un plan menos costoso que le puede durar toda la vida. Reflexione: con planificación cautelosa, a los 70 años usted puede estar pagando la misma prima que comenzó a pagar a los 25 años de edad.

Notas al Instructor:

Para “romper el hielo”, considere pedir a los participantes que compartan sus ideas y opiniones sobre el seguro de vida. ¿Cuándo se debe comprar una póliza? ¿Qué tipo de persona necesita un seguro de vida? ¿Quiénes no lo necesitan? ¿Saben lo que cubre el seguro de vida? Considere anotar sus respuestas como información para la evaluación del taller.

Muestre las diapositivas 1 – 6: *Repaso de Riesgo y los Factores del Riesgo del taller Introducción al Seguro.*

Cuando llegue a la diapositiva 3, pregunte a los participantes la probabilidad de que ellos escapen al riesgo de morir, o de que puedan ahorrar lo suficiente para proteger a sus familias de la pérdida de su ingreso al morir.

Diapositiva 7: *¿Qué cubre el seguro de vida?*

Pregunte si hay algo que los participantes estén aprendiendo por primera vez.

Consideremos brevemente el valor que usted tiene para sus seres queridos. Una vez que haya completado el Folleto 1, deberá tener una idea de la cantidad de seguro de vida que necesitará.

Notas al Instructor:

Distribuya el Folleto 1: *Hoja de trabajo para calcular el valor que tiene usted para sus sobrevivientes* (una hoja de cálculo en Excel que se provee en el disco compacto que le acompaña, también se puede usar si usted está trabajando en un salón con computadoras. Después de trabajar con la hoja de cálculo, considere facilitar una discusión breve sobre lo que los participantes aprendieron del ejercicio.

Ejemplos de preguntas:

1. Si usted muere, ¿Qué puede ocurrir con sus obligaciones financieras? ¿Qué obligaciones financieras pasarían a uno de sus seres queridos? (Respuesta: solo aquellas en que hayan servido de co-deudor, co-solicitante o fiador).
2. ¿Cree usted que, de morir, podría recaer una gran responsabilidad sobre su familia?
3. Al hacer el cálculo en la hoja, ¿Consideró usted lo que su ingreso significa para sus dependientes? ¿Por qué sí o por qué no?
4. ¿Tiene alguien más “valor” de lo que pensaba?
5. ¿Hay alguien que esté reconsiderando la necesidad de tener seguro de vida?
6. Si ya tiene seguro de vida (a través de su patrón o un plan individual o familiar), ¿Cree usted que tiene la cobertura suficiente para satisfacer sus necesidades?

Distribuya el Folleto 2: *Vocabulario del seguro de vida*. Pregunte a los participantes si entienden los términos. Pídales que mantengan en mente el folleto a medida que progresa la clase, discutiendo las opciones de seguro de vida.

Actividad 2: Conociendo sus opciones de seguro de vida

Duración: 20 minutos

Propósito:

Compare el seguro de término con las dos opciones de seguro permanente: seguro de vida total y seguro de vida universal.

Materiales necesarios:

Transparencias, proyector, folletos de participantes, bolígrafos.

Introducción:

Ahora que usted tiene más conocimiento sobre lo que cubre el seguro de vida y la forma en que puede beneficiarle personalmente, es hora de considerar sus opciones. Existen dos tipos básicos de seguro de vida: Término y Permanente.

Notas al Instructor:

Distribuya el Folleto 3: *Comparando sus opciones de seguro de vida*

Muestre las diapositivas 8 – 13: *¿Cómo seleccionar el mejor seguro de vida para usted y sus opciones?*

Lea la siguiente sección en voz alta a la vez que los participantes se refieren al folleto y las transparencias.

El **seguro de vida de término** es generalmente el tipo de seguro menos costoso y menos complicado. Ofrece protección a bajo costo por un período específico de tiempo, tal como 1, 10 o 20 años. Si usted muere durante el término, su **beneficiario** recibe el beneficio de la póliza. Si todavía está vivo al final del término de la póliza, su cobertura terminará, a menos que **renueva** la póliza o la convierta a un seguro de vida permanente. Algunas compañías de seguro automáticamente renuevan su seguro de término siempre y cuando usted esté dispuesto a seguir pagando su prima, la cual puede subir de precio. El seguro de vida de término usualmente es más costoso con cada renovación a medida que el asegurado avanza en edad. En esta forma de seguro, no existe la “acumulación” de valor en efectivo. Si su póliza vence y usted no la renueva, usted pierde su cobertura.

El **seguro de vida permanente** se distingue del seguro de término en varios aspectos. Mientras el seguro de término ofrece protección sólo por un período específico de tiempo, el seguro permanente puede ofrecerle protección por toda su vida. Además, las pólizas de seguro permanente pueden acumular un valor en efectivo — dinero sobre el cual usted puede tomar prestado y, en algunas instancias, retirar para ayudar a alcanzar metas futuras, tales como pagar la educación universitaria de un hijo. Nota: Usualmente, usted tendrá que esperar cierto período de tiempo después de comprar su póliza antes de que se haya acumulado suficiente valor en efectivo para sacar un préstamo contra el mismo.

Usted tiene además una ventaja sobre impuestos cuando adquiere una **póliza de seguro de vida permanente**. El crecimiento en el valor en efectivo de la póliza es generalmente diferido para efectos de impuestos, lo que significa que usted no paga impuestos sobre cualquier ganancia en la póliza siempre y cuando ésta continúe vigente y cualquier ganancia en la póliza se mantenga dentro de la misma.

Cuando usted considera la diferencias entre el seguro de término y el permanente, piense en la diferencia entre alquilar y comprar una casa. Al igual que el seguro de término, alquilar su casa alivia su necesidad de vivienda temporalmente y puede parecer una buena opción si usted tiene un presupuesto limitado o, necesita una solución simple y rápida al problema de dónde vivir. Sin embargo, con el paso del tiempo, tanto el seguro de término como el alquiler de su hogar pueden seguir costando más dinero y, al final, usted habrá gastado su dinero sin tener nada a cambio del mismo. Sin embargo, adquirir un seguro de vida permanente es como adquirir su propio hogar. Es una inversión permanente que aumenta en valor al pasar los años. Al igual que la compra de un seguro permanente, adquirir un hogar puede parecerle costosa y complicada. Sin embargo, si usted realmente desea construir un futuro económico sólido, es la mejor alternativa.

Existen dos tipos básicos de seguro permanente: seguro de vida total y seguro de vida universal. Si repasa su hoja de vocabulario, podrá encontrar una breve definición de cada uno de estos tipos de seguro de vida permanente.

- El **seguro de vida total** es la forma básica de seguro de vida permanente. Una póliza de seguro permanente se mantiene estable desde el momento en que usted obtiene la póliza. Dependiendo de su edad y salud, su prima proveerá un beneficio específico por muerte y producirá un valor en efectivo específico, lo cual está garantizado durante la vida de la póliza siempre y cuando usted pague su prima. Las primas, sin embargo, tienden a ser más altas que los pagos asociados con las pólizas de término. Parte de la prima corresponde a la cobertura de beneficio por muerte, las comisiones y las cuotas. El resto se compone del valor en efectivo, respaldado por la cuenta general de la cartera de inversión de la compañía. Las personas que saben que tienen una necesidad de seguro durante toda la vida y prefieren la estabilidad de sus primas y beneficios, optan por el seguro de vida total.
- **Seguro de vida universal** – A diferencia del seguro de vida total, el seguro de vida universal ofrece una prima flexible. La cantidad y la frecuencia de los pagos, dependen del valor en efectivo de la póliza y del tamaño del beneficio por muerte que usted elija. Usted puede decidir usar el valor en efectivo para reducir los pagos de prima que salen de su bolsillo. Una reducción en el beneficio por muerte también podría reducir la prima. Las pólizas de seguro de vida universal acumulan valor en efectivo con una ganancia mínima garantizada.

Notas al Instructor:**Muestre la diapositiva 14: *Sus opciones de seguro de vida.***

Facilite una discusión breve para reforzar la información.
Ejemplo de preguntas pueden incluir:

- ¿Cuáles son algunas de las diferencias fundamentales entre seguro de término y el seguro permanente?
- En este punto del taller, ¿cuál es la opción más atractiva para cada participante? ¿Por qué?
- ¿Qué tipo de seguro sería realista considerar comprar actualmente? ¿Por qué?
- ¿Considerarán los participantes diferentes opciones más tarde en la vida? Si la respuesta es afirmativa, ¿bajo qué circunstancias?

Muestre la diapositiva 15: *Desafíos en la vida.*

Pida a los participantes que discutan eventos en la vida que podrían inducirlos a obtener una póliza de seguro de vida o a hacer un cambio al que ya tienen.

Distribuya el Folleto 4: Prueba — *¿Qué tipo de seguro de vida es mejor para mí?* Y desles tiempo a los participantes para que la completen. Repase las respuestas en clase y pregunte si alguien tuvo problemas con alguna pregunta en particular.

Respuestas

1. Seguro de vida de término por una cantidad mayor cubriría la muerte accidental de un padre mientras los niños son aún dependientes
2. Seguro de vida total o seguro de vida universal
3. De término
4. Ahora es un buen momento para comprar cualquier tipo de seguro
5. Cualquiera de los dos tipos de seguro de vida permanente: total o universal
6. Cualquier tipo de seguro de vida permanente: total o universal
7. De término
8. Cualquier tipo de seguro de vida permanente: total o universal
total o universal
9. De término

Actividad 3: Otros productos de seguro de vida

Duración: 10 minutos

Propósito:

Aprender sobre ciertas adiciones a la póliza que son opcionales llamadas cláusulas adicionales.

Materiales necesarios:

Transparencias, proyector, copias de folletos de participantes, bolígrafos

Introducción:

Ahora que ya hemos cubierto los tipos básicos de pólizas, es hora de examinar las otras formas en que las compañías de seguro diseñan pólizas para ajustarse a las necesidades individuales. A menudo, una persona asegurada puede decidir añadir cobertura, lo cual se hace mediante un anexo o una cláusula adicional, cuyo propósito es extender la cobertura básica. Generalmente, cada anexo genera un costo adicional y aumenta la prima de la póliza. Sin embargo, dependiendo de las necesidades de su familia, usted puede decidir que vale la pena pagar este mayor costo por la cobertura adicional que obtiene. Esta actividad ayuda a explicar algunos de los tipos básicos de anexos para que usted pueda decidir si debe considerarlos cuando obtenga su póliza. Tenga en mente que las compañías de seguros pueden utilizar diferentes términos para describir estos anexos, mientras que otras pueden ofrecer anexos únicos sólo a las personas aseguradas con ellos. Nuestro objetivo es que usted entienda el concepto y que conozca sus opciones, y no que se aprenda los términos de memoria. Cuando usted decida comprar una póliza, un agente de seguros trabajará con usted para evaluar sus necesidades e inquietudes. Más adelante, el corredor hará una recomendación sobre la opción de seguro y los anexos que son más convenientes para usted. Sin embargo, la decisión final es suya, basándose en su nivel de confianza y su presupuesto.

Notas al Instructor:

Distribuya y muestre el **Folleto 5: Algunos anexos comunes de seguro de vida**. Repase cada término con la clase. Usted puede facilitar una discusión pidiendo a los participantes que describan las circunstancias bajo las cuales una persona puede decidir seleccionar un anexo en particular. Algunos ejemplos pueden ser:

1. Si usted todavía no tiene hijos, pero está pensando tenerlos = Seguro para niños
2. Usted quisiera que su cónyuge heredara su póliza = Intercambio de seguro
3. Si usted está empleado en una profesión en que los accidentes son comunes = Excepción de pago de prima por incapacidad
4. Usted tiene la preocupación de que usted o su cónyuge puedan tener una enfermedad terminal y que puedan necesitar acceso a los beneficios de su seguro de vida para pagar cuentas. (anexo de beneficios en vida).

Pregunte a los participantes si le atraen alguno de los anexos.

Conclusión

Duración: 10 minutos

Propósito:

Contestar cualquier pregunta restante.

Materiales necesarios: Ninguno

Notas al Instructor:

Concluya determinado si hay preguntas adicionales. Mencione a los participantes que, si desean, pueden obtener una cotización a través del Internet, y que <http://www.nationwideinsurance.com> es un buen lugar para comenzar. Si no puede contestar todas sus preguntas, pregúntele a un profesional de seguros y comuníquese con los participantes vía correo electrónico o proporcione las respuestas en una sesión futura. Agradezca a los estudiantes su participación y felicítelos por haber tomado un paso tan importante hacia un futuro económico sólido.