



# Seguro de Vida



**Folletos para los Participantes**

Seguro de Vida

# Folleto 1

## El valor que usted tiene para sus sobrevivientes — Hoja de cálculo

Utilice esta hoja de trabajo para calcular sus obligaciones financieras actuales como base para sus necesidades de seguro de vida.

Clase	Cantidad que debe
<b>Vivienda</b>	
1ra hipoteca	
2da hipoteca	
Préstamo contra el valor de la propiedad	
Subtotal Vivienda	
<i>Reste el valor de la propiedad*</i>	
<b>Deuda total sobre la vivienda</b>	
<b>Automóvil</b>	
Préstamo del 1er auto	
Préstamo del 2do auto	
Sub total auto	
<i>Reste el valor de venta*</i>	
<b>Total deuda de auto</b>	
<b>Otra propiedad (botes, terrenos, etc.)</b>	
Préstamos sobre la propiedad	
Reste el valor de venta*	
<b>Total deuda sobre la propiedad</b>	
<b>Total Columna 1</b>	

*\*si no lo va a dejar como herencia*

Clase	Cantidad que debe
<b>Otros gastos</b>	
Préstamos del negocio	
<i>Reste el Valor de Venta*</i>	
<b>Total de la deuda</b>	
Total de préstamos estudiantiles — propio	
Total de préstamos estudiantiles —otro	
Total de compromisos financieros como co-deudor	
Total de deudas de tarjetas de crédito	
Total de cuentas médicas	
Gastos finales, incluye gastos funerales, cuotas de abogado, impuestos (estime 30-50% del ingreso anual)	
<b>Total Columna 2</b>	

*\*si no lo va a dejar como herencia*

**Complete esta sección sólo si tiene dependientes**

<b>Clase de Gasto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Años</b>	<b>Total</b>
Contribución anual a los gastos del hogar			
Gasto anual de la educación de menores			
Gasto anual de educación universitaria			
Gasto anual de cuidados prolongados (para niños incapacitados o personas mayores)			
Otros gastos de emergencia (reparaciones al hogar o al automóvil, cuentas médicas)			
<b>Cantidad total de necesidades de dependientes</b>			

<b>Totales</b>	
<b>Total Columna 1</b>	
<b>Total Columna 2</b>	
Necesidad total de los dependientes	
Gastos misceláneos	
Subtotal — Obligaciones	
<i>Reste ahorros, Inversiones, y activos líquidos</i>	
<b>Cantidad de seguro de vida necesaria</b>	

## Seguro de Vida

# Folleto 2

---

## Vocabulario de seguros de vida

### **Asegurado o propietario de la póliza**

La persona que es dueño/a de la póliza de seguro de vida. Esta es usualmente la persona asegurada, pero también puede ser un pariente del asegurado, una sociedad o una corporación.

### **Asegurado o vida asegurada**

La persona sobre cuya vida se emite la póliza.

### **Beneficiario**

La persona que usted nombra cuando obtiene su póliza de seguro de vida que recibirá los beneficios del seguro de vida cuando usted muera. Los beneficiarios son normalmente su cónyuge o compañero/a, padre, hijo/a o hermano/a

### **Beneficio por muerte**

Aspectos de la póliza que solo entrarán en vigencia en caso de muerte de la persona asegurada.

### **Cantidad de Valor Nominal**

#### **(lo mismo que el beneficio por muerte)**

Cantidad establecida en la declaración de la póliza que será pagada en caso de muerte. No incluye las cantidades adicionales a pagar por muerte accidental u otras cláusulas especiales o adquiridas a través de la aplicación de dividendos de la póliza.

### **Permanente (Seguro de vida)**

Cualquier forma de seguro de vida excepto de término; generalmente es un seguro que acumula valor en efectivo tal como el seguro de vida total.

### **Póliza**

Contrato legal que establece los derechos y obligaciones tanto del asegurado como de la compañía de seguros.

### **Préstamo (Préstamo sobre la póliza)**

Un préstamo efectuado por una compañía de seguros de sus fondos generales a una persona asegurada utilizando el valor en efectivo de la póliza como garantía. Por lo general, los préstamos pueden reducir el valor del beneficio por muerte de la póliza.

### **Prima nivelada (Seguro de vida)**

Seguro de vida en el cual la prima se mantiene igual año en tras año.

**Primas**

Costo mensual o anual del seguro.

**Probabilidad de ser asegurado**

Describe la probabilidad que usted tiene de ser aceptado para obtener una póliza de seguro.

**Seguro de término**

Seguro de vida que no acumula valor en efectivo y en el cual la prima normalmente aumenta según el asegurado envejece.

**Seguro de término convertible**

Seguro de término que puede ser intercambiado por una póliza de seguro permanente.

**Seguro de términos renovable**

Seguro de vida de termino que puede ser renovado al final del periodo en vigencia. Las primas generalmente aumentan cada vez que se renueva el seguro, a medida que el asegurado envejece.

**Seguro de vida total**

Tipo básico de seguro de vida permanente que puede ofrecer protección de por vida a cambio de una prima fija. Las primas generalmente deben ser pagadas mientras la póliza esté en vigor.

**Seguro de vida universal**

Póliza de seguro de vida de prima flexible bajo la cual el asegurado puede cambiar ocasionalmente los beneficios de muerte (con evidencia satisfactoria de probabilidad de ser asegurado para efectos de aumentos) y variar la cantidad o el plazo de los pagos de las primas.

**Seguro pagado**

Seguro que se mantendrá vigente sin tener que pagar primas adicionales.

**Valor en efectivo**

Valor de la póliza que está disponible en efectivo para préstamos y puede estar disponible para retiros. La utilización de los fondos del valor en efectivo puede reducir los beneficios por muerte y puede aumentar el riesgo de vencimiento. El valor en efectivo es únicamente una opción del seguro de vida permanente.

**Vencimiento**

Interrupción en su cobertura de seguro debido a que usted no cumplió con los pagos requeridos u otras condiciones. Si la muerte ocurre durante este tiempo, la compañía no proporcionará los beneficios de la póliza.

Seguro de Vida

# Folleto 3

## Gráfica Comparativa: Sus opciones de seguro de vida

Seguro de término	Seguro de vida permanente	
<p><b>Mejor para necesidades temporales</b></p> <p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ofrece beneficio de seguro a bajo costo</li> <li>✓ Sencillo y fácil de entender</li> <li>✓ Se puede convertir a un seguro de vida permanente</li> <li>✓ Coberturas más pequeñas a veces no requieren examen medico</li> </ul> <p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ No tiene valor en efectivo</li> <li>✓ Cuando vence el término, la póliza pierde todo valor y termina la cobertura</li> <li>✓ Tiene que ser renovada para que continúe la cobertura (algunas se renuevan automáticamente)</li> <li>✓ Las primas aumentan con cada renovación, por lo que las hace más costosas más tarde en la vida</li> </ul>	<p><b>Mejor para necesidades permanentes</b></p> <p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acumula valor en efectivo contra el cual se puede tomar un préstamo para educación, jubilación, compras mayores, etc.</li> <li>✓ Las primas pueden ser fijas o ajustables</li> <li>✓ Es una inversión con beneficios sobre impuestos</li> <li>✓ No tiene que ser renovada constantemente</li> </ul> <p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Las primas son más costosas</li> <li>✓ Pueden ser más complicadas y más difíciles de entender</li> <li>✓ No pueden ser convertidas a pólizas de término</li> <li>✓ Usualmente requiere examen medico</li> </ul>	
	Seguro de vida total	Seguro de vida total universal
	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El costo de la prima nunca aumenta</li> <li>✓ La cobertura nunca cambia (siempre y cuando se paguen las primas)</li> </ul> <p><b>Desventajas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ No es flexible — usted no puede cambiar la cantidad de las primas o el beneficio por muerte</li> </ul>	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Flexible — se pueden cambiar las primas y la cobertura para ajustarse a sus necesidades según cambie su estilo de vida</li> </ul> <p><b>Desventajas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Requiere mayor monitoreo por parte del asegurado para determinar cuando deben ser ajustados las primas o los beneficios</li> </ul>

## Seguro de Vida

# Folleto 4

---

## Prueba — ¿Cuál es la mejor opción para mí?

Imagine que usted es un agente de seguros. Cada una de las siguientes frases son de un cliente que está interesado en comprarle una póliza. Su compañía ofrece seguro de vida de término y seguro de vida permanente con las opciones de vida total o vida universal. Si tuviera que recomendarle los productos de seguro de su compañía, ¿Cuál escogería usted? Anote su recomendación al lado de cada una de las oraciones que sigue:

1. “Yo tengo dos hijos pequeños que dependerán de mí por lo menos durante los próximos quince años.”

---

2. “Es probable que mi situación familiar no cambie en los próximos años.”

---

3. “Necesito seguro de vida ahora pero tengo un presupuesto limitado.”

---

4. “Estoy joven y gozo de buena salud.”

---

5. “Quisiera poder hacer préstamos contra mi póliza para necesidades futuras.”

---

6. “No quiero tener que preocuparme por la renovación de mi póliza.”

---

7. “Preferiría pagar una prima baja ahora y convertir mi póliza a alguna otra forma mejor más adelante.”

---

8. “Necesito seguro de vida a largo plazo.”

---

9. “Prefiero tener la garantía de que mis beneficios nunca van a disminuir.”

---

10. “Tengo una empresa y quiero ofrecer un seguro de vida básico a mis empleados.”

---

## Seguro de Vida

# Folleto 5

---

## Algunos anexos de seguro comunes

### **Anexo de beneficios mientras vive — a veces llamado “Beneficio de muerte acelerado”**

Ofrece al asegurado acceso a una porción elegible en la póliza del beneficio por muerte si el asegurado es diagnosticado con una enfermedad terminal con una expectativa de vida de 12 meses o menos.

### **Beneficio por muerte accidental**

Ofrece beneficios adicionales por muerte si el asegurado muere como resultado de un accidente.

### **Intercambio de seguro**

Permite la transferencia de la póliza a un beneficiario nombrado previamente, siempre y cuándo esa persona esté en buena salud en el momento de la muerte de la persona asegurada.

### **Opción de compra de póliza**

Garantiza el derecho a comprar seguro adicional en momentos cruciales de la vida.

### **Opción de compra de seguro pagado**

El derecho del cónyuge / beneficiario a comprar una póliza nueva pagada de vida total sobre su vida sin evidencia de condición de asegurable.

### **Opción de compra del sobreviviente**

Permite al beneficiario comprar una póliza de seguro de vida nueva sobre un asegurado designado sin ofrecer evidencia de condición de asegurable.

### **Opción de compra pagado adicional**

El derecho de comprar seguro pagado adicional que tiene valor efectivo, valor aval (para recibir préstamos) y es elegible para recibir dividendos.

### **Seguro de cónyuge e hijos**

Permite que la persona asegurada compre seguro de término nivelado para el cónyuge y los hijos.

### **Seguro de hijos**

Ofrece seguro de término de prima nivelada sobre los hijos del asegurado.



**Suspensión del pago de prima en caso de discapacidad**

Se suspende el pago de la prima si el asegurado resultase discapacitado permanentemente por seis meses o más. Este tipo de anexo varía según la compañía de seguros.